

Swiss Real
Estate Forum
23.-24.06.2022

FOKUS
ANDREAS
BURGHERR
IM INTERVIEW

— 04 →

IMMOBILIEN-
POLITIK
NEUE INTERNA-
TIONALE GELD-
WÄSCHEREI-
LEITLINIE

— 12

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
DATEN MIT-
EINANDER
VERKNÜPFEN

— 22

BAU & HAUS
HOLZBAUTEN
IM AUFWIND

— 36



HOLZ EROBERT DEN HOCHBAU

AUFRÜSTUNG AUCH IN DER IMMOBILIENPOLITIK

Die Frühjahrsession hat einmal mehr vor Augen geführt, wie wichtig die politische Arbeit im Interesse unserer Branche ist. Eine eigentliche Breitseite parlamentarischer Vorstösse von Mietervertretern, basierend auf einer fragwürdigen «Studie» des linken Büro Bass, zeigt, dass das Grundeigentum unter steigendem Druck steht. Ist ein Renditeziel für Eigentümer von Mietliegenschaften noch legitim? Oder dürfen Mietwohnungen nur noch gegen Kostenmiete bereitgestellt werden? Mietervertreter im Parlament fordern nicht weniger als den Umbau unseres Sektors nach sozialistischer Manier. Eigentümer dürfen freundlicherweise das Kapital bereitstellen,



len, aber gefälligst ohne dafür einen Ertrag zu erzielen – ein Ertrag notabene, der hauptsächlich Versicherten, Arbeitnehmern und Sparern in Form von Renten zugute kommt.

Der Exekutivrat des SVIT Schweiz hat im Licht dieser bedenklichen Entwicklung entschieden, einen politischen Aktionsfonds zu bilden. Die politische Arbeit wird im Kleinen bereits erfolgreich im direkten Kontakt zwischen Verbandsvertretern und Parlamentariern ausgeführt. Für grössere Kampagnen namentlich in Volksabstimmungen benötigt der Verband jedoch Mittel, um auch Gehör in der Bevölkerung zu finden. Es ist wichtig, dass die Immobilienbranche in der Politik die Stimme erhält, die sie verdient. Wie der Aktionsfonds eingesetzt wird, entscheidet der Exekutivrat. Er beantragt zuhanden der Delegiertenversammlung des SVIT Schweiz vom 23. Juni eine entsprechende Statutenänderung des SVIT Schweiz.

Ich bin überzeugt, dass wir mit diesem Schritt eine wichtige und gleichzeitig zwingende Weichenstellung zugunsten der Wahrnehmung der Immobilienwirtschaft machen.

goCaution
Mieten ohne Depot!

Die beliebteste Mietkaution der Schweiz

Bis zu 30% günstiger als andere Anbieter!

Beispiel mit CHF 4'000.- Kautions:

goCaution 189.00 CHF / Jahr

Andere Anbieter Ø 230.00 CHF / Jahr

Von Mietern und Vermietern empfohlen



(Bestnote aus über 1800 Bewertungen)





IMMOBILIENPOLITIK

NEUE LEITLINIE FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

DIE FINANCIAL ACTION TASK FORCE LEGT EINE NEUE INTERNATIONALE LEITLINIE FÜR EINE RISIKO-BASIERTE REGULIERUNG DES IMMOBILIENSEKTORS VOR.



— 22

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

MEHRWERT AUS DATEN GENERIEREN

VIELE DATEN, DIE IN EINEM UNTERNEHMEN GENERIERT WERDEN, BLEIBEN UNGENUTZT. BEREITET MAN DIESE FÜR DIE NUTZUNG AUF UND VERKNÜPFT SIE UNTEREINANDER, ERÖFFNEN SICH NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR DIE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG.



BAU & HAUS

NEUER ALTER BAUSTOFF

WAS NOCH VOR WENIGEN JAHREN UNDENKBAR SCHIEN, IST HEUTE ALLTÄGLICH: MEHRFAMILIEN-HÄUSER, BÜROGEBÄUDE UND SCHULHÄUSER WERDEN AUS HOLZ GEBAUT. DER KLIMANEUTRALE BAUSTOFF HAT DIE MEHRGESCHOSSIGKEIT EROBERT.

— FOKUS

04 «WIR IMPORTIEREN 80 PROZENT UNSERES BAUHOLZES»

Andreas Burgherr, CEO der Timbatec Holzbauingenieure AG, erklärt, warum Holz immer häufiger im Hochbau verwendet wird.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 HERZLICH WILLKOMMEN AN BORD!

Am 23. und 24. Juni 2022 trifft sich die Immobilienwirtschaft in Luzern zum Swiss Real Estate Forum. Neben der Delegiertenversammlung stehen spannende Referate und ein Abend auf der «MS Diamant» auf dem Programm.

16 ERLEICHTERTE PARZELLENSUCHE

Wer bisher Parzellen für Bauprojekte suchte, musste für die Potenzialanalyse jeder Parzelle mehrere Stellen kontaktieren, was sehr zeitaufwendig war. Die «Parzellensuche Immosparrow» von Avobis digitalisiert nun diesen Prozess.

18 DATEN STEIGERN EFFIZIENZ

Die Heizungswartung 2.0 bietet mehr Transparenz und eine deutliche Reduktion der Betriebskosten und CO₂-Emissionen.

20 WASCHKÜCHEN ERSTRAHLEN IN NEUEM GLANZ

Auch die Gemeinschaftswaschküche im Keller kann sie sich nicht länger vor der Digitalisierung verstecken und wird mit smarten Lösungen attraktiver für Nutzer und Bewirtschafter.

24 SENSITIVE IMMOBILIENNACHFRAGE

Exogene Schocks wie der erste Lockdown oder der Ukraine-Krieg spiegeln sich sofort in der Zahl der Suchabos. Über die längere Frist prägt aber vor allem die wirtschaftliche Entwicklung die Nachfrage nach Immobilien.

26 IMMOBILIENWIRTSCHAFT WIRD DATENAFFINER

Die Bau- und Immobilienwirtschaft stellt sich langsam auf die Digitalisierung ein. Das zeigen die Ergebnisse der diesjährigen Digital-Real-Estate-Umfrage von Pom+.

28 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

32 VORKAUFRECHT UND LEX KOLLER

Im ersten Entscheid beschäftigte sich das Bundesgericht mit der Höhe des von einer Vorkaufsberechtigten zu bezahlenden Kaufpreises. Beim zweiten Entscheid geht es um die Auswirkungen der Lex Koller.

— BAU & HAUS

40 FLEXIBLER HOLZBAU AM SEE

Der Tüftler und Holzbauer Walter Schär zeigt mit dem preisgekrönten Atelier- und Wohnhaus in Horw am See, dass man mit Holz nicht nur gut und flexibel, sondern auch wirtschaftlich bauen kann.

44 «HOLZENERGIE ERLEICHTERT DIE ENERGIEWENDE»

Konrad Imbach, Präsident des Verbandes Holzenergie Schweiz, betont, wie wichtig die Holzenergie zur Erreichung der klimapolitischen Ziele ist.

— IMMOBILIENBERUF

50 «WIR ERKENNEN ABWEICHUNGEN IN ECHTZEIT»

Stefan Schneiter zeigte am 72. Lunchgespräch wie man die Differenz zwischen Planungs- und Messwerten mithilfe digitaler Tools findet.

52 DIE SVIT FIVE DENKEN DIE ZUKUNFT NEU

Die Zukunft neu denken: Nichts weniger haben sich die SVIT five am diesjährigen Real Estate Symposium zur Aufgabe gemacht.

54 EIN SCHLÜSSEL FÜR DIE ZUKUNFT

Am 1. Juni 2022 findet der FM Day wieder als physischer Anlass statt. Ein neues Event-Format verspricht spannende Themen und Gespräche.

56 KURZMELDUNGEN BERUF

57 AUS- UND WEITERBILDUNG: AKTUELLE LEHRGÄNGE

58 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT

— VERBAND

60 GV STWE-KAMMER: VERSAMMLUNG DER BESONDEREN ART

62 VORSCHAU SWISS VALUATION CONGRESS 2022

64 BEWERTERKOMPETENZ STEHT IM ZENTRUM

66 TEILEN, WEITERGEBEN UND HELFEN

Der SVIT und das Tech-Start-up Beunity machen gemeinsam darauf aufmerksam, dass die Förderung eines aktiven Zusammenlebens Einfluss auf die ESG-Kriterien hat.





WIR IMPORTIEREN 80 PROZENT UNSERES BAUHOLZES



Andreas Burgherr, CEO der Timbatec Holzbauingenieure AG, erklärt, warum Holz immer häufiger im Hochbau verwendet wird.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

In der Schweiz wachsen jährlich 10 Millionen Kubikmeter Holz. Anschaulicher formuliert: Pro Jahr wächst so viel Holz nach, dass man damit an jedem Tag des Jahres 600 Einfamilienhäuser bauen könnte. Stimmen die Zahlen und brauchen wir uns über den Holznachschub keine Sorgen zu machen?

Andreas Burgherr: Erlauben Sie mir eine kleine Rechnung: Die Zahl von 10 Millionen Kubikmeter ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



“
BEZÜGLICH DER
HOLZVERARBEITUNG
IST DIE SCHWEIZ
WIEDER EIN
ENTWICKLUNGSLAND.
”

Holz stimmt, aber bleiben wir realistisch und gehen davon aus, dass wir nur rund 40% davon für Produktionszwecke verwenden können. Und von diesen 40% verlieren wir nochmals 60%, denn wir müssen die Äste abschlagen und aus dem runden Stamm einen eckigen Balken schneiden. Also bleiben am Ende rund 1,6 Millionen Kubikmeter nutzbares Holz übrig, was mehr als genug ist für 35 000 Wohneinheiten, die wir jedes Jahr bauen.

Wie wird das Holz nach der Rodung weiterverarbeitet?

Für grosse Holzbauprojekte fehlt uns in der Schweiz eine leistungsstarke holzverarbeitende Industrie. Darum exportieren wir Stammholz und importieren verarbeitetes Holz. Dieses Vorgehen erinnert mich an den Wirtschaftskreislauf in Entwicklungsländern.

Welche Holzarten werden im Holzbau am meisten verwendet?

Zu rund 85% verbauen wir Nadelhölzer. Feiner unterteilt sind es überwiegend Fichten und Tannen, für Hochleistungsprodukte wie hoch belastbare Stützen und Träger kommen auch Laubhölzer zum Einsatz.

BIOGRAPHIE ANDREAS BURGHERR

(*1974) ist im Raum Zofingen in einer Holzbaufamilie quasi mit «Sägemehl in den Ohren» aufgewachsen. Nach der Zimmermannslehre folgte ein Studium zum Holzbauingenieur in Biel. Nach einem Auslandsjahr bei Arup in Sydney folgten acht Jahre als Betriebsleiter in einem Holzbetrieb. 2007 wechselte er mit der Eröffnung der Filiale Zürich zu Timbatec. Ab 2009 ist er Geschäftsführer der Zürcher Filiale und seit 2019 teilhabender Geschäftsführer des Gesamtunternehmens.

Wer stellt sicher, dass die Schweizer Wälder mit baurelevanten Holzarten aufgeforstet werden?

Die Aufforstung unserer Wälder regelt das Forstgesetz. Dort gilt als Grundregel: Wer einen Baum fällt, muss wieder einen neuen pflanzen. Entsprechend sind die Eigentümer der Wälder für die Hege und Pflege der Bäume verantwortlich. Die aktuelle Waldpolitik setzt stark auf Naturverjüngung, das bedeutet, man lässt mehrheitlich wachsen, was von selbst wächst.

Wem gehören die Wälder in der Schweiz?

Der Schweizer Wald gehört zu rund 30% Privatpersonen sowie zu 70% den Gemeinden und Kantonen. Aufgrund der sehr kleinstrukturierten Besitzverhältnisse und der Hanglage vieler Wälder ist ihre Bewirtschaftung eine Herausforderung.

Holzbauten lassen sich vorfertigen und sind nach kurzer Bauzeit fertiggestellt. Das sind ideale Voraussetzungen für die digitale Planung. Wie ist der Stand der Dinge?

Wir planen bereits seit 15 Jahren alle Gebäude als 3D-Modell, diese Daten fließen direkt in CNC-Maschinen, die anschliessend jedes Bauteil



millimetergenau vorfertigen. Wo es Entwicklungspotenzial gibt, sind die digitalen Schnittstellen zwischen Haustechnikern und Tragwerksplanern. Dort hakt es noch beim Datenaustausch.

Heute wird Holz oft für das verdichtete Bauen in Städten eingesetzt, beispielsweise für Dachaufstockungen. Glauben Sie, dass in Zukunft auch städtische Mehrfamilienhäuser öfter aus Holz gebaut werden?

Dieses Szenario ist bereits Realität. Beispielsweise steht in Oberwinterthur eine Wohnüberbauung mit 308 Einheiten aus Holz, zudem werden grosse Teile des Lokstadt-Areals aus Holzgebäuden bestehen. Die UBS plant in Basel ein Holz-Hochhaus. Hinzu kommen zahlreiche Gebäude, denen man die Holzbauweise nicht ansieht, weil sich ihre Aussenhaut an den Nachbarfassaden aus Backstein oder Beton orientieren.

Wie schaffen Sie es, Holzbrücken mit einer Spannweite von 30 Metern zu bauen?

Da eine umfassende Antwort auf diese Frage zu technisch ausfallen würde, antworte ich etwas allgemeiner. Früher sind fast alle Brücken aus Holz gebaut worden, auch wenn sie mehr als 30 Meter Spannweite überbrücken mussten, weil der Stahlbeton erst 1850 in England und Frankreich erfunden wurde. Damals konnte man die einzelnen Holzteile noch nicht miteinander verkleben, das heisst, die natürliche Länge des Stammholzes gab die Balkengrösse vor. Mittels Zimmermannskunst wurden dann diese Balken zu grossen Brückentragwerken gefügt. Diese Kunst kann man heute noch an den erhaltenen, gedeckten Holzbrücken bestaunen. Seit den 1950er-Jahren, als man herausfand, wie man Holz dauerhaft verkleben kann, sind Bauteillängen von bis zu 40 Metern möglich, was heute ganz andere Konstruktionen ermöglicht. Grundsätzlich lassen sich grosse Spannweiten neben Stahlbeton sowohl mit Holz als auch mit Stahl realisieren. Der Hauptunterschied ist der Tragwerksschutz: Holz müssen wir gegen Fäulnis schützen, Stahl gegen Korrosion. ▶



Ein weiterer Nachteil von Holz gegenüber dem Massivbau ist seine geringe Speichermasse, die bei Holzhäusern für eine grössere Anfälligkeit gegenüber Temperaturschwankungen sorgt. Kann man diese Eigenschaft kompensieren?

Holzbauten werden in Zukunft bei langen Hitzeperioden sogar im Vorteil sein. Ist eine massive Betonkonstruktion einmal aufgeheizt, kann sie über Nacht nicht mehr auskühlen. Der Holzbau ist am nächsten Morgen wieder angenehm kühl.

Die schlechten Trittschallwerte von Holzdecken und -böden galten lange als Nachteil. Hat der technologische Fortschritt daran etwas geändert?

Holzbauten haben die gleichen normativen Anforderungen an die Trittschalldämmung wie andere Bauten. Wenn wir die Holzbalkendecken sauber vom Fussbodenaufbau entkoppeln, wird nur sehr wenig Trittschall übertragen und werden die Normen erfüllt.

Eine Frage zum Bauablauf. Die rund 30-tägige Trocknungszeit von Betondecken bremst die schnelle Montagezeit von Holzwänden aus. Wie können wir das Zusammenspiel von Massiv- und Holzbau verbessern?

Indem man den Beton weglässt und das ganze Gebäude aus Holz baut. Sie meinen einen klassischen Hybridbau mit einem Tragwerk aus Stahlbeton und

Holzfassaden. Diese Konstruktionsart hat ihre Vorteile, beispielsweise schlanke Fassaden und damit grössere Innenräume. Doch bei dieser Bauweise kombinieren sie etwas Nasses mit etwas Trockenem, etwas Langsames mit etwas Schnellem, etwas Leichtes mit etwas Schwerem. Ist das eine sinnvolle Kombination? Nein, unserer Meinung nach gehört Beton nicht mehr in die Geschossdecken von Wohnhäusern, weder als Stahlbetonkonstruktion noch als Holz-Beton-Verbund-Bauteil.

Ein Argument für Holzbauten ist die schnelle Bauzeit. Dagegen steht ihre geringere Tragkraft und kürzere Lebensdauer. Dennoch haben Sie das Untergeschoss eines Mehrfamilienhauses in Thun komplett aus Holz gebaut. Was sind aus Ihrer Sicht die Vor- und Nachteile von Kellergeschossen aus Holz?

Das Bauwesen ist zu 40% für den weltweiten CO₂-Ausstoss verantwortlich. Wenn wir diese Entwicklung stoppen wollen, sollten wir uns radikal vor jedem Bauvorhaben fragen: Was baue ich mit welchem Material? Denken Sie an ein altes Wagenrad. Was ist daran aus Metall? Höchstens die Bereifung, alle anderen Bauteile sind aus Holz. Venedig steht seit 800 Jahren auf Eichenpfählen. Was ich damit sagen will, ist, wir sollten so wenig wie möglich Materialien verwenden, die CO₂ emittieren. Wir verbauen zwischen 60 bis 70% des Stahlbetons unter der Erde, obwohl Untergeschosse aus Holz ▶

“
DASS DER HOLZBAU IN DER SCHWEIZ FRÜHER EIN NISCHENPRODUKT WAR, MERKEN WIR HEUTE NOCH AN FEHLENDEN INVESTOREN.
”

EQB

EXKLUSIV: FLOTTENRABATT FÜR SVIT-VERBANDSMITGLIEDER.

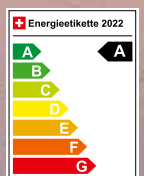
Fahren Sie mit attraktivem Flottenrabatt in ein neues Mobilitätszeitalter:
Als SVIT-Mitglied erhalten Sie den neuen vollelektrischen EQB mit bis zu sieben
Sitzen und einer Reichweite von bis zu 474 km zu speziellen Flottenkonditionen –
die für die gesamte Personenfahrzeugpalette von Mercedes-Benz gelten.



Jetzt
profitieren



EQB 250, 190 PS (140 kW), 19,8 kWh/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: A.





nachhaltiger und funktional gleichwertig oder besser wären. Also müssen wir wieder lernen, wie so was geht. Zu Ihrer Frage: Die Tragkraft von Holzbauteilen ist im Verhältnis zum leichten Gewicht sogar höher als diejenige von Beton. Und richtig verbaut, ist die Lebensdauer von Holzbauteilen sehr lang. Daher macht es Sinn, vermehrt mit Holz zu bauen.

Timbatec ist auch in der Holzforschung tätig. Mit der sogenannten TS3-Technologie wollen Sie den grossflächigen Holzbau mit Stützenabständen von bis zu 8 x 8 Metern vorantreiben. Welche Vorteile und Anwendungsbereiche bietet die neue Technologie?

Bisher war der Stahlbeton dem Holzbau bezüglich grosser Spannweiten überlegen, weil er in x- und y-Richtung tragfähig ist. Da Holz nur einachsig trägt, haben wir überlegt, wie wir diesen Nachteil ausgleichen können. In über zehn Jahren Forschung, zusammen mit der Berner Fachhochschule, der ETH Zürich und Wirtschaftspartnern aus der Klebstoffherstellung und der Holzindustrie, haben wir die sogenannte TS3-Technologie entwickelt, damit lassen sich beliebig grosse Holzplatten auf der Baustelle so fest miteinander verkleben, dass sie in beiden Achsen tragen.

Ein weiteres Forschungsprojekt, das Sie mit der Berner Fachhochschule entwickelt haben, ist ein Aufzugsschacht aus Brettsperrholz. Können Liftschächte aus Holz in puncto Brandschutz und Tragverhalten mit konventionellen Schächten aus Beton konkurrieren?

Ja, können sie. 2007 haben wir den ersten Liftschacht aus Holz in einem Walliser Bergrestaurant eingebaut, zum Missfallen der Aufzugsfirma, die Angst hatte, dass der Schacht die Tragkräfte nicht aufnehmen kann. Welchen Sinn macht es, ein Holzhaus zu bauen und beim Lift einen Materialwechsel einzuführen? Noch ein Wort zum Brandschutz, der verlangt, dass ein Gebäude dem Feuer 60 Minuten lang (REI 60) standhalten muss. Diese Anforderung kann mit einer Abbrandbemessung relativ einfach erfüllt werden.

Wo steht der Schweizer Holzbau im internationalen Vergleich?

Meiner Meinung nach befinden wir uns in einer komfortablen Situation, denn der Holzbau ist seitens der Brandschutzrichtlinien als Standardbauweise verankert. Das wiederum ist für Investoren ein wichtiges Kriterium. Anders sieht es zum Beispiel in Deutschland und Österreich aus: Dort ist der Holzbau nahe der Sonderbauweise angesiedelt, für die es eine Baubewilligung oft nur als Zulassung im Einzelfall gibt.



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

Miele

24/7

Zuverlässig rund um die Uhr –
Waschmaschinen und Trockner im Mehrfamilienhaus



Beste Energieeffizienzklasse A*

Getestet auf bis 30'000 Betriebsstunden überzeugen die Miele Waschmaschinen und Trockner durch Zuverlässigkeit und viele weitere Highlights:

- Hochwertige Materialien für eine lange Lebensdauer
- Kurze Wasch- und Trocknungszeiten unter einer Stunde
- Intuitive Bedienung mit Touch-Steuerung in 32 Sprachen
- Hohe Ressourceneffizienz bei sehr niedrigen Betriebskosten

Miele. Immer Besser.

www.miele.ch/kleineriesen

*Die Miele Waschmaschinen erreichen nach neuen Labelwerten die beste Energieeffizienzklasse A.

LEITLINIE FÜR DEN IMMOBILIEN- SEKTOR

Das Plenum der Financial Action Task Force wird im Juni über eine überarbeitete «Risikobasierte Leitlinie für den Immobiliensektor» abstimmen. Der Entwurf liegt derzeit zur Konsultation auf. TEXT – IVO CATHOMEN*

INTERNATIONAL HOHE BETROFFENHEIT

In 53% der Länder weltweit wird das Risiko von Geldwäscherei im Immobiliensektor als «hoch» oder «mittel bis hoch» eingeschätzt. Dies ergibt eine Umfrage der internationalen Financial Action Task Force FATF und deren nationalen Mitglieder im Rahmen der vierten Evaluationsrunde der internationalen Organisation vom vergangenen Jahr. In 9% der Länder wird das Risiko als «gering» oder «gering bis mittel» beurteilt. Die sehr unterschiedliche Einschätzung mag angesichts der weltumspannenden Mittelflüsse in der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung auf den ersten Blick erstaunen. Der Grund dafür ist, dass die nationalen Immobilienmärkte unterschiedliche Grade der Formalisierung und Regulierung aufweisen. Während etwa in der Schweiz das bürgerliche Bodenrecht, die Lex Koller und der inzwischen aufmerksamere Finanzsektor die Möglichkeiten zur Legalisierung krimineller Gelder einschränken und immer komplexere Verschleierungstaktiken erfordern, herrscht in vielen Ländern geradezu Wildweststimmung. Nach Aussage von internationalen Experten ist derzeit der Landwirtschaftssektor ein besonders beliebtes Zielobjekt von global agierenden Netzwerken und Potentaten.

Gleichzeitig scheint die Wahrnehmung, Immobiliengeschäfte könnten Risiken der Geldwäscherei ausgesetzt sein, global gesehen eher bescheiden zu sein. Nach Einschätzung der FATF ist das Verständnis für die Thematik unter den Beteiligten in 78% der Länder «schlecht» oder «sehr schlecht».

Durch das breit gestreute Ergebnis der Umfrage und die unterschiedlichen Ausgangslagen in den Staaten sieht sich die FATF dazu veranlasst, ihre «Risk Based Approach Guidance for Real Estate Agents» aus dem Jahr 2008 grundlegend zu überarbeiten. Diese «Risk Based Guidance to the Real Estate Sector» liegt nun in einem Entwurf zur Vernehmlassung vor. Es kann davon ausgegangen werden, dass das Plenum der FATF im kommenden Juni darüber abstimmen und die Leitlinie verabschieden wird. Es ist dann an den Mitgliedstaaten, ob und wie sie die Ansätze in die eigene Regulierung übernehmen bzw. bestehende Gesetze anpassen.

RICHTIGER ANSATZ

Mit Blick auf die Effektivität der Geldwäschereibekämpfung ist ein risikobasierter Ansatz sicherlich das Mittel der Wahl. Weltweit dürften über 90% der Geschäfte und der überwiegende Teil der Gesamtsumme auf inländische Transaktionen von Wohnimmobilien entfallen, bei denen besonders häufig auch ein ansässiges Finanzinstitut für die Finanzierung involviert ist. Diesen Käufern und Verkäufern hohe Hürden aufzuerlegen, wäre sicherlich nicht zielführend. In der Leitlinie werden demgegenüber Verhältnisse aufgezählt, die erhöhte Aufmerksamkeit erfordern, beispielsweise komplexe Finanzierungs- und Firmenstrukturen, die Verwendung virtueller Vermögenswerten, Zahlungsströme über Drittparteien oder unklare wirtschaftliche Berechtigungen.

In praktisch allen Ländern besteht die Herausforderung darin, dass der Immobiliensektor nicht klar umrissen ist, es also schwerfällt festzulegen, wer einem allfälligen Regime zu unterstellen ist. Der Verkauf einer Liegenschaft von Privat an Privat fällt vom wirtschaftlichen Wesen her ebenso unter den Immobilienhandel wie Share-Deals durch Vermittlung eines Unternehmensberatungsunternehmens.

UND IN DER SCHWEIZ?

Der Immobiliensektor in der Schweiz untersteht entgegen politischer Bestrebungen nicht dem Geldwäschereigesetz. Gleichzeitig blieb die Branche nicht untätig. Der SVIT schreibt beispielsweise in seinen Ständeregeln eine Obergrenze von 10 000 CHF für Bargeldtransaktionen statt der gesetzlich erlaubten 100 000 CHF und den Geldtransfer über mindestens eine Schweizer Bank vor. Dabei muss man sich aber vor Augen führen, dass damit nur ein Teil des Immobiliensektors und nur eine Berufsgruppe aller potenziell an Immobilientransaktionen Beteiligten erfasst wird. Eine gesetzliche Unterstellung hätte somit weitreichende Folgen für zahlreiche Berufsgruppen und Unternehmenssektoren – mit erheblichem Aufwand bei gleichzeitig ungewissem Nutzen für die Geldwäschereibekämpfung in der Schweiz. An der «Risk Based Guidance to the Real Estate Sector» der FATF ist mit einer globalen Perspektive wenig zu bemängeln. Die Umsetzung in den Mitgliedländern und namentlich eine allfällige Implementierung in der Schweiz sind eine andere Geschichte.



DIE INTERNATIONALE ANFÄLLIGKEIT SAGT NOCH NICHTS ÜBER DIE BETROFFENHEIT DER SCHWEIZ.



*IVO CATHOMEN

Dr. oec. HSG, ist
Herausgeber der
Zeitschrift ImmoBilia.

FAFT: «RISK-BASED GUIDANCE TO THE REAL ESTATE SECTOR», ENTWURF ZUR ÖFFENTLICHEN KONSULTATION, 2022. WWW.FATF-GAFI.ORG



Museum oder Entwicklung? ISOS hemmt die Verdichtung
(IM BILD: BASEL, QUELLE: 123RF.COM).

SCHWEIZ

VORSTÖSSE ZU ISOS ABGESCHRIEBEN

Das Parlament hat in der Frühjahrssession zwei parlamentarische Initiativen ergebnislos abgeschrieben, die eine stärkere Gewichtung der Verdichtungsziele gegenüber den Hindernissen des Bundesinventars der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz von nationaler Bedeutung ISOS erwirken wollten – dies, obwohl ein Bericht zuhanden des Bundesrats im vergangenen Dezember Defizite in der Interessenabwägung festgestellt hatte. Die Initiativen «Verdichtung ermöglichen. Widersprüche und Zielkonflikte aufgrund des ISOS ausschliessen» (Gregor Rutz, SVP ZH) und «Verdichtung ermöglichen. Bei ISOS Schwerpunkte setzen» (Bruno Walliser / Hans Egloff, SVP ZH) sind damit vom Tisch.

NATIONALRAT WILL WOHNHEIGENTUM FÖRDERN

Die grosse Kammer hat entgegen dem Antrag des Bundesrats der Motion der Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrats zugestimmt, wonach der Erwerb von Wohneigentum mit Hilfe der 2. Säule erleichtert werden soll. Mit dem Vorstoss soll der Bundesrat beauftragt werden, die einschlägigen Rechtsbestimmungen so anzupassen, dass die Guthaben der beruflichen Vorsorge wieder vollständig für den Erwerb eines Hauptwohnsitzes genutzt werden können.

RUNDER TISCH IM MIETRECHT GEFORDERT

Die SP-Co-Präsidentin Mattea Meyer fordert den Bundesrat in einer Motion dazu auf, umgehend einen runden Tisch einzuberufen mit dem Ziel, den verfassungs- und gesetzmässigen Zustand bezüglich der übersetzten Renditen wieder herzustellen, respektive eine für alle Beteiligten rechtssichere Lösung zu finden und für eine geregelte Rechtsdurchsetzung im Mietrecht zu sorgen.

BREITSEITE DER MIETERVERTRETER

Gleich mit mehreren Interpellationen und Fragen in der Fragestunde haben Mietervertreter im Parlament, basierend auf der fragwürdigen Studie des Büros Bass (siehe Immobilien März 2020, Seite 12), die angeblich illegalen Mietrenditen angeprangert und unter anderem eine reine Kostermiete am Mietwohnungsmarkt gefordert.

HEIZNEBENKOSTEN MIT FIXBETRAG

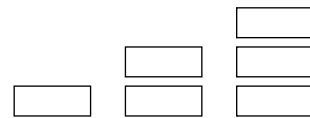
Die SP-Nationalrätin Sandra Locher Benguerel, GR, hat ihre Forderung, der Bundesrat sei beauftragt, zu prüfen und Bericht zu erstatten, wie das Mietrecht angepasst werden könnte, dass sich die Heiznebenkosten aus einem Fixbetrag und verbrauchsabhängigen Kosten zusammensetzen, nach der Stellungnahme des Bundesrats zurückgezogen. ■



QuorumDigital

Die ERP Software für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung

Portal, Cockpit, Workflow
Wohnungsabnahme,
Buchhaltung, ECM/DMS



START LIGHT OPEN

Unsere Quorum Digital varianten

www.quorumsoftware.ch

HERZLICH WILLKOMMEN AN BORD!

Am 23. und 24. Juni 2022 trifft sich die Immobilienwirtschaft in Luzern zum Swiss Real Estate Forum. Neben der Delegiertenversammlung stehen spannende Referate und ein Abend auf der «MS Diamant» auf dem Programm. **TEXT – RED.**



Die «MS Diamant» ist das moderne Flaggschiff der Vierwaldstättersee-Flotte und die schwimmende Gaststätte für das gesellschaftliche Abendprogramm am SREF.

BILD: PD

► PERSÖNLICHER KONTAKT

Nach zwei Jahren pandemiebedingter Pause findet 2022 endlich wieder eine SVIT-Veranstaltung in grösserem Rahmen statt. Dazu hat der Verband die beiden bisherigen Formate SVIT Forum und SVIT Plenum zum Swiss Real Estate Forum SREF verschmolzen. Heisst: Neben der alljährlichen Delegiertenversammlung bietet ein attraktives Programm interessante Referate und Podiumsdiskussionen zur Immobilienwirtschaft und darüber hinaus. Der persönliche Austausch wird grossgeschrieben. Neben den Stehlunches am Donnerstag und Freitag ist das Abendprogramm auf der «MS Diamant» ein Highlight.

In Umfragen und Gesprächen wird die Bedeutung des persönlichen Kontakts in der SVIT-Community regelmässig als Top-Priorität unter den Mitgliedern genannt. Mit der Pandemie hat dieser Aspekt der Verbandszugehörigkeit zusätzliches Gewicht erlangt. Diesem Wunsch möchte das Swiss Real Estate Forum Raum bieten und das Erforderliche – also die Delegiertenversammlung – mit dem Schönen verbinden. Das Verkehrshaus der Schweiz und die «MS Diamant» bieten einen besonderen Rahmen und Luzern aufgrund der zentralen Lage einen bevorzugten Standort.

GRUSSBOTSCHAFT DES BUNDESRATS

Nach Bundesrat Christoph Blocher 2006 in Pontresina ist in diesem Jahr mit Wirtschaftsminister Guy Parmelin nach langer Zeit wieder ein Magistrat



**ZWEI JAHRE
SIND GENUG.
ES IST WIEDER
AN DER ZEIT
FÜR EIN GROSS-
ARTIGES SVIT-
FEST.**



OK DES SREF

beim SVIT zu Gast. Mit gutem Grund: Der Wohnmarkt in der Schweiz steht vor politischen Herausforderungen. Die Akteure stehen mitten in der Diskussion über eine allfällige Revision des Mietrechts, die Preise für Wohneigentum steigen kontinuierlich, die Mietwohnungen in den Ballungszentren sind knapp. Es ist darum wichtig, die Haltung der Regierung im O-Ton zu hören.

Auf die Immobilienpolitik, konkret das Mietrecht, und eine mögliche Zeitenwende in der Immobilienwirtschaft gehen zwei Podiumsdiskussionen mit Teilnehmern ein, die eine spannende Diskussion erwarten lassen.

Auf der Bühne stehen neben Keynote Speaker und Unternehmer Carsten Maschmeyer auch der strategische und kreative Digital-Vordenker Maks Giordano und Comedian Kaya Yanar. Sie alle versprechen ein Feuerwerk an Inspiration und Unterhaltung. «Gastgeber» und Moderator des SREF ist Fernsehmoderator Urs Gredig, der den SVIT in dieser Funktion seit vielen Jahren begleitet.

DELEGIERTENVERSAMMLUNG DES SVIT

Zur Delegiertenversammlung des Dachverbands, die vor der Eröffnung des Swiss Real Estate Forums stattfindet, werden die Mitglieder des Exekutivrats, die Ehrenmitglieder und die über 200 Delegierten aus allen 15 Mitgliederorganisationen erwartet. Nach zwei Jahren mit schriftlich durchgeführten Versamm-

lungen ist dies wieder einmal die Gelegenheit für den Austausch über die Verbandsführung und die Entwicklung des SVIT.

Der Verband blickt zurück auf ein überaus aktives Jahr, wenngleich viele Veranstaltungen pandemiebedingt nicht stattfinden konnten und die SVIT School ihren Unterrichtsbetrieb nur virtuell durchführen durfte. Gleichzeitig konnte das Profil mit vielfältigen Fachinformationen geschärft und die Wahrnehmung des SVIT als Anlaufstelle für Fragen deutlich erhöht werden. Das Ziel in der Bewältigung der Pandemie war es, schnell und pragmatisch Informationen, Vorlagen und Merkblätter bereitzustellen. Dieser Ansatz hat sich bewährt: Die Zugriffe auf svit.ch konnten um 15% gesteigert und die Abonnentenzahl von Newsletter und auf der Social-Media-Plattform LinkedIn sogar verdoppelt werden. Über die Immobilien, Newsletter, LinkedIn, Facebook, Instagram und Web erreicht der Verband heute über 20 000 Leserinnen und Zuschauer.

Eines der Ziele für die Zukunft ist, dass der Verband auch seine politische Schlagkraft stärkt. Die Delegierten werden darum über die Schaffung eines



Das Verkehrshaus der Schweiz in Luzern wird für zwei Tage zum Zentrum der Immobilienwirtschaft.
BILD: VERKEHRSHAUS

politischen Aktionsfonds befinden, in dem finanzielle Ressourcen für nationale Abstimmungskampagnen geöffnet werden. Die Verwendung der Mittel steht unter der Führung des Exekutivrats, was die breite Abstützung sicherstellt. Für die Schaffung des Fonds bedarf es einer Statutenänderung des SVIT Schweiz. ■

JETZT ANMELDEN!

Swiss Real Estate Forum, 23./24. Juni 2022 im Verkehrshaus Luzern. Die Delegiertenversammlung findet am Donnerstagvormittag, 23. Juni vor der offiziellen Eröffnung des SREF statt. Alle Informationen zum Swiss Real Estate Forum und zur Delegiertenversammlung finden Sie unter: www.svit.ch/sref.

ANZEIGE

New Objekt New Inserieren New Mieter

- ✓ Inserate in wenigen Minuten online
- ✓ Inserieren via Schnittstelle mit 1 Klick
- ✓ Nutzung einer Vermietungssoftware inklusive

NEU!

Inserate mit
360°-Tour



Mehr Informationen
unter 044 240 11 60
oder via QR-Code



newhome
zuerst entdecken

ERLEICHTERTE PARZELLENSUCHE

Wer bisher Parzellen für neue Bauprojekte suchte, musste für die Potenzialanalyse jeder Parzelle verschiedene Stellen kontaktieren, was sehr zeitaufwendig war. Die Parzellensuche Immo-sparrow von Avobis digitalisiert nun diesen Prozess. **TEXT – GUNTER CZECH***



Die «Immosparrow Parzellensuche» ermöglicht die gezielte Suche nach Parzellen und zeigt deren Entwicklungspotenzial auf.

BILD: WAVEBREAKMEDIAMICRO – STOCK.ADOBE.COM

► GRUNDLAGE FÜR INVESTITIONEN

Der Immobilienmarkt ist auch für Immobilieninvestoren und Projektentwickler unübersichtlich: Wer stets auf der Suche nach geeigneten Investitionsprojekten oder Parzellen mit Entwicklungspotenzial ist, muss sich mit kantonalen Ämtern, unterschiedlichen veröffentlichten Daten und vielen analogen Prozessschritten auseinandersetzen. Das kostet nicht nur viel Zeit, sondern schlussendlich auch Geld. Die Avobis Group AG, welche die grösste Geo-Informationen-datenbank der Schweiz mit einer mehrjährigen Historie betreibt, verspricht nun mit ihrer Ende 2021 lancierten «Immosparrow Parzellensuche» eine Erleichterung. Das Tool beinhaltet eine drei Millionen Parzellen umfassende Datenbank, in welcher mit Parametern gezielt nach Parzellen gesucht sowie deren

Entwicklungspotenzial analysiert werden kann. Dadurch wird ein bisher analoger Prozess digitalisiert, was eine enorme Zeitersparnis für Immobilieninvestoren und Projektentwickler bedeutet. Die umfangreichen Informationen auf der Plattform unterstützen Experten beim Finden geeigneter und passender Parzellen und bilden so die Grundlage für fundierte Investitionsentscheide.

NEUE LÖSUNGEN VERLANGT

Die Firma AZ Immobilien aus Widnau stand vor derselben Herausforderung wie viele Marktteilnehmer, geeignete Parzellen zum Bebauen oder Entwickeln zu finden. Die AZ Immobilien entwickelt und verkauft Neubauprojekte sowie Bestandsimmobilien an attraktiven Lagen im Rheintal, in der Region Wer-

DIGITALI- SIERUNG

Die 7. Digital-Real-Estate-Umfrage 2022 der pom+Consulting AG bestätigt das Fazit von 2021, dass Covid-19 die Digitalisierung in der Immobilienbranche kaum beschleunigt hat. Der Digital Real Estate Index 2022 ist von 4,2 auf 4,5 moderat gestiegen. Obwohl die Pandemie viele Unternehmen dazu zwang, in kürzester Zeit mobiles Arbeiten einzuführen und kollaborative Plattformen bereitzustellen, ist der Digitalisierungs-

schub weiterhin nur in einzelnen Bereichen spürbar. Ein Grossteil der befragten Unternehmen investiert zwischen 1% und 5% des Jahresumsatzes in Innovation und Digitalisierung. Immerhin ein Viertel gab an, dass die Investitionen über 5% ihres Jahresumsatzes liegen. Nach wie vor attestieren die Befragten einzig digitalen Plattformen und Portalen genügend Reife für eine breite Marktanwendung. Zudem

stehen aktuell vor allem Technologien im Fokus, welche die Erfassung und Verarbeitung von Daten erlauben. Den grössten Einfluss auf die Unternehmen haben die Trends Cybersecurity, Dekarbonisierung (Umstieg von fossilen Brennstoffen auf erneuerbare Energiequellen) und Smart Buildings. Diesen drei Themenfeldern werden hohe Auswirkungen auf die Bau- und Immobilienwirtschaft vorausgesagt.

MEHR BEWEGUNG IN DEN MARKT BRINGEN

Zudem kommt man durch das Tool auch mit Eigentümern in Kontakt, die sich durch die Anfrage überhaupt erst mit dem Gedanken auseinandersetzen, die Immobilie zu verkaufen oder zu entwickeln. Und genau diese Gesprächspartner sind es, die die AZ Immobilien sucht. «Wir nutzen das neue Tool hauptsächlich für die Suche nach Parzellen mit Potenzial, vor allem Parzellen mit einem älteren Bestand. Eine grüne Wiese ist für uns weniger interessant, weil diese sofort als solche erkennbar ist und die Eigentümer daher regelmässig von Interessenten kontaktiert werden. Uns interessieren die Objekte, deren Potenzial nicht auf den ersten Blick, sondern erst durch die Analyse des Tools ersichtlich wird», bestätigt Andreas Zäch.

Die Parzellensuche hilft somit nicht nur, neue Potenziale zu entdecken, sondern auch dabei, Transparenz zu schaffen, indem Informationen aus verschiedenen Quellen gebündelt und konsolidiert aufbereitet werden. Dies verhilft einem zudem, zu einem Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Marktteilnehmern. Die Digitalisierung wird auch in diesem Teilbereich des Immobilienmarktes voranschreiten. Zukünftig werden sicherlich auch weitere Projektschritte online abgebildet werden können. Ein denkbarer nächster Schritt ist die Umsetzung und Integration von Lösungen, mittels derer Objekte direkt auf einer Parzelle geplant werden können – inklusive einer Approximation der Baukosten. Dies hilft Experten weiter, um Investitionen zu plausibilisieren und das Ertrags-, Kosten- und Risikoverhältnis noch besser abschätzen zu können. ■

IMMOSPARROW VON AVOBIS

Das Immobilien-Investorentool Immosparrow bedient Investoren sowie Projektentwickler mit durch künstliche Intelligenz getriebenen Daten zum Immobilienmarkt. Zusammen mit langjährigen Experten im Immobilienbereich verschafft Avobis dadurch institutionellen und privaten Investoren Zugang zu attraktiven Immobilienlösungen. Auch für Makler bietet das Tool unter dem «Property Captain Cockpit» interessante Module wie die Inseratensuche, eine Suchabo-Inbox, eine Akquise-Pipeline, einen Schnellbewerter, einen Marktradar sowie einen Online-Bewerter für Kunden. www.immosparrow.ch

«**DIE DIGITALISIERUNG DIESES BISHER ANALOGEN PROZESSES BEDEUTET EINE ENORME ZEITERSPARNIS.**»



GUNTER CZECH



*GUNTER CZECH

Der Autor ist Head of Sales bei Avobis.

denberg, Sarganserland, dem angrenzenden Bündnerland, bis Chur und St. Gallen und ist dadurch abhängig von einer einfach zugänglichen Informationspipeline. Andreas Zäch, Geschäftsführer der AZ Immobilien, sah Handlungsbedarf: «Der Grundstücksmarkt ist auch bei uns in der Ostschweiz stark ausgetrocknet und die Kaltakquise wird dementsprechend immer wichtiger. Statt nur zu jammern, wollten wir aktiv etwas unternehmen. Daher haben wir vor allem für die Akquise im Bereich Immobilienentwicklung das neue digitale Modul der Parzellensuche gebucht.»

MIT DATEN ZUM ERFOLG

Die digitale Suche ermöglicht die Analyse dieser Parzelle quasi auf Knopfdruck. Investoren und Projektentwickler haben Zugriff auf alle Daten, welche als Grundlage für eine Kaufentscheidung dienen. Durch die gezielte Suche mittels Suchfilter oder auf der Karte ist eine Analyse des Potenzials bequem online möglich. Auf einen Blick können Experten aufgrund des Mikrolageratings die Attraktivität der Lage erkennen, marktrealen Verkaufs- und Mietpreise berechnen und Bauprojekte in der Umgebung sowie «Points of Interest» in der Nachbarschaft einsehen. Auch sind die effektive und maximale Nutzungsziffer sowie die Ausnutzungsreserve in einigen Kantonen abrufbar, genauso wie Statistiken zu Demografie oder Steuerbelastung. Stellt ein Kanton die Daten zur Verfügung, kann der Nutzer auch auf die Eigentümerdaten zugreifen und hat dadurch die Möglichkeit, einen potenziellen Verkäufer zu kontaktieren.

Dass dies nicht immer automatisch zum Erfolg führt, weiss auch Andreas Zäch: «Die meisten Eigentümer haben zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme keine konkrete Verkaufsabsicht, weshalb es in den seltensten Fällen direkt zu einem Geschäft, sprich einem Grundstücksankauf, kommt. Trotzdem ist der Nutzen des Tools klar spürbar: Wir müssen nicht mehr jede einzelne Parzelle überprüfen, sondern können sehr gezielt vorgehen. Dies sorgt für die nötige Effizienz und erspart uns viel Zeit.»

ANZEIGE



Zeitnah vom Home ins Office.

In nur 7 Minuten zum Zürich Hauptbahnhof: Mit Büros im Franklinturm sind beste Verkehrsverbindungen garantiert.

Mobilität und mehr
franklinturm.ch

FRANKLINTURM

Bezug Juli 2023



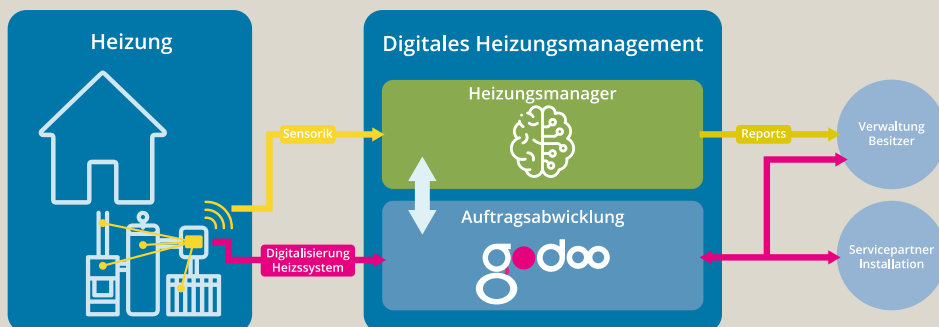
DATEN STEIGERN EFFIZIENZ

Die Heizungswartung 2.0 bietet mehr Transparenz und eine deutliche Reduktion der Betriebskosten und CO₂-Emissionen.

TEXT – FELIX HUG & FELIX MERZ*

SCHEMA DER DIGITALEN LÖSUNG «TREUHAND FÜR HEIZUNGSANLAGEN»

Quelle: ZVG



Herzstück des Systems ist der Heizungsmanager. Er verarbeitet die Sensorikdaten, erstellt Reports und löst Interventionen an Lieferanten aus.

EFFIZIENZSTEIGERUNG IST EINE HERAUSFORDERUNG

Heizungssysteme werden heute immer noch meist manuell gemanagt und verfügen kaum über eine digitalisierte Dokumentation. Heizungswartung 2.0 bietet Transparenz, Effizienzsteigerung sowie Reduktion der Betriebskosten und CO₂-Emissionen. Braucht ein Besitzer oder Mieter Informationen über seine Heizungsanlage, beispielsweise wann die nächste Brennerwartung, eine Revision der Heizung, des Öltanks oder des Boilers ansteht, so ist dies meist nur der Heizungsfirma bekannt. Im Glücksfall steht eine physische Dokumentation im Heizungsraum zur Verfügung.

Im Weiteren sind oftmals viele Organisationen involviert, vom Sanitär über die Heizungsfirma bis zu den Produktlieferanten und Hausverwaltung. Eine Abhängigkeit zu den involvierten Firmen besteht auch, wenn der Besitzer, der Hausverwalter oder der Mieter verstehen möchte, ob das Heizungssystem richtig dimensioniert wurde und effizient arbeitet. Zudem fehlt meist eine Antwort auf die Frage, wann ein Heizungssystem ersetzt werden muss. Die Herausforderung besteht darin, die notwendigen Informationen in geeigneter Form zu digitalisieren und allen Beteiligten zur Verfügung zu stellen. Im Weiteren gibt es ein grosses Verbesserungspotenzial im Bereich der Kooperation zwischen Besitzer, Mieter, Gebäudeverwaltung und

Lieferanten. Aus diesem Grund wurde die Heizungswartung 2.0 entwickelt. Diese «Treuhand für Heizungsanlagen» bietet Transparenz sowie eine Reduktion der Betriebskosten und CO₂-Emissionen.

DIGITALISIERUNG DER INFORMATIONEN

Die Heizungswartung 2.0 konzentriert sich auf bestehende Heizungen mit dem Ziel, ihre Energieeffizienz zu steigern. Als Basis dafür werden verschiedenen Komponenten wie Sensoren, Datenlogger und Übermittlungsgeräte zur Messdatenerfassung an bestehende Heizungssysteme installiert. Als zweite Dimension der Heizungswartung 2.0 werden bei der Installation des Systems auch die Heizungskomponenten mit einer Digitalisierungssoftware bestückt. Dabei werden Dokumente wie Inbetriebnahmeprotokoll, Anlageblatt aller Reparatur-, Service- und Wartungsarbeiten, Heizungsschemen und amtliche Feuerungskontrollen digitalisiert. Einmal installiert liefern die Sensoren die Daten für Fehlerdetektion an den Heizungsmanager. Der Heizungsmanager ist die Kernkomponente des Systems und basiert auf intelligenten Algorithmen, welche die gelieferten Daten verarbeiten. Dadurch werden unzulässige Abweichungen und Symptome von Störungen, Fehlern und Ausfällen eruiert und beseitigt. Die Interpretation der Daten ermöglicht eine zielgerichtete Auswertung der Mess-



Beispiel einer Ölheizungsanlage mit Brenner und Boiler.
BILD: ZVG

daten zur Ermittlung des Leistungsbedarfes oder zu Optimierungszwecken. Die individuelle Auswertung der Messdaten, wie beispielsweise die Leistungsbedarfsermittlung für den Ersatz eines bestehenden Heizsystems oder die Optimierung eines bestehenden Heizsystems zur Reduktion der Betriebskosten, des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen sind direkte Benefits für den Kunden.

HEIZUNGSMANAGEMENT NEU GEDACHT

Die digitalisierte Lösung «Treuhand für Heizungsanlagen» ermöglicht eine grosse Anzahl von Verbesserungen im Heizungsmanagement. Die strukturierte Auswertung der Messdaten führt zu einer Effizienzsteigerung und zu schnelleren Reaktionszeiten. Mögliche Ausfälle werden vorausschauend erkannt und Massnahmen zur Verhinderung von Ausfällen und Störungen können ergriffen werden. Die Bereitstellung der Messdatenauswer-

TREUHAND FÜR HEIZUNGSANLAGEN

Die digitale Lösung «Treuhand für Heizungsanlagen» bietet ein umfassendes Angebot für Gebäudeverwaltungen und Hausbesitzer für das Management ihrer Heizungen. Während der Installation wird einmalig die Instrumentierung der Anlage und die digitalisierte Dokumentation erstellt. Im Betrieb wird die Anlage automatisch und in Echtzeit überwacht und Fehlfunktionen und Schwellwerte der Heizungsanlage geprüft. Im Falle von Fehlfunktionen werden die notwendigen Interventionen automatisch ausgelöst indem verantwortliche Personen aktive Störungsmeldungen erhalten. Im Weiteren kann das Reporting von Einsätzen, die Dokumentation der Arbeiten an der Heizung bis hin zur Verrechnung und Rechnungsprüfung integriert werden. Letztendlich stehen die Informationen allen definierten Beteiligten gemäss ihren Bedürfnissen zur Verfügung. Das Heizungsmanagement aus einer Hand bietet in diesem Sinne neue und integrierte Arbeitsweisen. Die Erfahrungen mit den ersten Kunden zeigen nachhaltige Effizienzsteigerungen und Optimierungen. ■

tungen bietet allen Beteiligten Transparenz in bisher nicht gekannter Form. Im Falle von Störungen und Ausfällen werden die Vor-Ort-Einsätze und Wartungsaufträge an Lieferanten automatisch abgesetzt, womit die beteiligten Parteien, vom Abwart und Besitzer über die Verwaltung bis zum Lieferanten jederzeit die gleichen Informationen zur Verfügung haben. Mittels Lieferantenportale können auf Wunsch des Bewirtschafters auch viele «kleine lokale Lieferanten» in die Bewirtschaftung miteinbezogen werden. Im Weiteren können Freigabeprozesse wie das Erteilen eines Auftrages, aber auch die Rechnungskontrolle und die Verrechnung von Aufträgen zwischen den einzelnen Parteien in digitalisierter Form durchgeführt werden (siehe Grafik «Treuhand für Heizungsanlagen»).

VORTEILE FÜR HAUSBESITZER UND VERWALTUNGEN

- Transparenz über das Heizungssystem
- Effizienzsteigerung in der Abwicklung der Arbeiten
- Reduktion der Betriebskosten
- Optimierung des Heizsystems
- Senkung von CO₂-Emissionen
- Beitrag zu den Klimaschutzziele
- Vorausschauende Planung für Heizungsinterventionen und Instandhaltung
- Vorausschauende Planung für Investitionen in die Heizungsinnovation



*FELIX HUG

Der Autor ist CEO der Firma Elettrojoule AG.



*FELIX MERZ

Der Autor ist Physiker und CEO der E-Globe Solutions AG.

ANZEIGE

Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

WASCHKÜCHEN ERSTRAHLEN IN NEUEM GLANZ

Sie ist oft dunkel, muffig und voll Technik aus vergangenen Zeiten: die Gemeinschaftswaschküche. Auch im Keller kann sie sich nicht vor der Digitalisierung verstecken – und wird mit smarten Lösungen richtig attraktiv für Nutzer und Bewirtschafter.

TEXT – PHILIP LAUKART*



Eine digitale
Waschküche
bringt viele Vor-
teile für Nutzer
und Betreiber.
BILD: WEWASH GMBH

► TATORT: WASCHKÜCHE

Münzzähler, fehlende Socken und Mieter, die sich um Kapazitäten streiten – in der Waschküche wird so mancher Nachbarschaftsstreit ausgefochten. Nicht zuletzt, weil die alten Waschlösungen unpraktisch sind: Man tauscht beim Hausmeister Geld in Waschmünzen oder lädt die Washkarte auf. Im reservierten Zeitfenster muss schnellstmöglich alles gewaschen und getrocknet werden. Man geht unzählige Male in den Keller, um die eigene Wäsche selbst aus der Maschine zu holen, bevor ein Nachbar sie wieder auf den Boden wirft. Kurzum, eine zeitfressende Aufgabe, bei der sich mancher Mieter den eigenen Waschturm in der Wohnung wünscht.

Für Bewirtschafter ist eine Waschküche nach alter Manier nicht bequemer: Ist der Münzzähler defekt, muss die Störung schnell behoben werden. Ein Ansprechpartner vor Ort verantwortet die Münzausgabe und den Waschplan. Münzboxen wollen regelmässig geleert und das Geld muss auf der Bank verbucht werden – und dann wäre da noch das Beschwerdehandling der Hausbewohner. Bei Neubauten stellt sich die Frage, ob eine Waschküche überhaupt angelegt werden soll oder ob stattdessen die Wohneinheiten gross genug geplant werden, sodass die Bewohner ihre eigenen Waschtürme aufstellen können.

KOSTEN UND AUFWAND SPAREN DURCH DIGITALISIERUNG

Dabei ist es einfach, eine Waschküche ins 21. Jahrhundert zu bringen: Auf dem Markt gibt es einige digitale Lösungen, von denen Bewirtschafter, Nutzer und auch die Umwelt profitieren. Die Anbieter, teils Tochterunternehmen bekannter Hersteller, gestalten das Wäschewaschen im Mehrfamilienhaus smart und komfortabel: Kreditkarte, Pay-Pal oder Apple-Pay vereinfachen den Prozess. Entweder wird nach Ver-

brauch abgerechnet, oder Nutzer hinterlegen ein digitales Waschguthaben. Die Bewirtschafter sparen sich den Gang zur Bank, erhalten eine direkte Abrechnung und Statistiken zur Auslastung.

Ob Vorabreservierung der Geräte via App oder die Anzeige der aktuellen Verfügbarkeit – der unnötige Gang in den Keller ist passé. Bei manchen Anbietern gibt es sogar die Möglichkeit einer digitalen Warteschlange, in der man sich für die nächste freie Maschine anstellen kann und man auf dem Smartphone benachrichtigt wird, sobald diese bereitsteht. Smarte Mechanismen überwachen die Funktionstüchtigkeit der Waschmaschinen und Tumbler 24/7 und Service-Teams werden direkt informiert. Gibt es Rückfragen, wirft der Nutzer einen Blick ins mehrsprachige Hilfecenter oder meldet sich beim Support. Genau wie das Auto steht bei vielen auch der private Waschturm den Grossteil der Woche still. Bieten Bewirtschafter ihren Mietern eine modern ausgestattete Waschküche, leisten sie damit einen grossen Beitrag zum Sharing-Denken: Denn Ressourcen für Produktion und Transport der Privatmaschinen werden eingespart und die vorhandenen Maschinen intensiver genutzt. Für grosse Mengen geeignete und energieeffiziente Geräte verursachen geringere Emissionen als viele Einzelmaschinen.

“
DIE ZEITEN
VON STREIT IN
DER WASCH-
KÜCHE ODER
ZEITINTENSIVER
WARTUNG
VON MÜNZ-
ZÄHLERN GE-
HÖREN DER
VERGANGEN-
HEIT AN.
“

Auch so kann eine Waschküche aussehen:
das Studierendenwohnheim Reserl in
München. BILD: WEWASH GMBH



DARAUF SOLLTE MAN ACHTEN

Bei der Planung einer digitalen Waschküche gelten folgende technische Voraussetzungen: Jeder Maschinenanschluss sollte getrennt über eine ausreichende Überlastsicherung (16A) sowie einen FI-Schutzschalter gesichert sein. Eine Netztrennvorrichtung ist zwingend notwendig, also die Möglichkeit, eine Maschine im Schadensfall sofort und gefahrlos vom Netz zu trennen. Auch passende Zu- und Abwasseranschlüsse sowie sichere Standorte müssen vorhanden sein. Und das Wichtigste für eine digitalisierte Waschküche: Empfang! Praktischer sind Lösungen, die über Mobilfunk angesteuert werden. Alternativen funktionieren mit WLAN – dafür muss ein Anschluss vorhanden sein. Positiven Einfluss auf die Nutzung einer Waschküche hat die Gestaltung der Räumlichkeiten. Denn mit einer hellen, gemütlichen Atmosphäre schafft man einen Ort der Begegnung für die Hausgemeinschaft. Von Vorteil sind Einrichtungen wie ein Tisch zum Zusammenlegen der Wäsche, Regale zum Abstellen von Wäschekörben oder ein Ablagebereich für die berühmte verlorene Socke. ■

WEWASH REVOLUTIONIERT DIE WASCHKÜCHE

Wewash vernetzt Waschmaschinen und Tumbler mit den Nutzern. Für Immobilienbewirtschafter gibt es Wewash-Care: Das Unternehmen stattet Waschküchen komplett mit modernen, energie- und wassereffizienten Bosch-Markengeräten aus, die für die gewerbliche Nutzung und auf starke Beanspruchung ausgelegt sind. Zusätzlich werden Wewash-Boxen für die digitale Abrechnung und 24/7-Monitoring installiert. Erfahren Sie mehr über Konditionen und die digitale Waschräumlösung für Ihr Objekt. Sie erreichen das WeWash-Team unter der Telefonnummer +41 43 50 82 587, oder per E-Mail an sales@we-wash.com. Allgemeine Informationen finden Sie auf der Webseite: www.we-wash.ch.



***PHILIP LAUKART**

Der Autor ist Mitgründer und Managing Director von WeWash.

ANZEIGE

Digitalisierung –
der Mensch im
Mittelpunkt

Digitalisierung und der persönliche Kontakt gehen bei Livit Hand in Hand. Wir digitalisieren dort, wo es Sinn macht, damit sich unsere Berater voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können: die bestmögliche Bewirtschaftung Ihrer Liegenschaften.

Denn: Ihr Erfolg bedingt unseren Erfolg.

Livit Real Estate Management
Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement | Facility Management

Livit

MEHRWERT AUS DATEN GENERIEREN



Eine Dateninfrastruktur für die Zukunft: Mit Business-Intelligence-Tools können mehrere Datenquellen miteinander verknüpft, visualisiert und Prozesse automatisiert werden. BILD: NOVALYTICA AG

BRACHLIEGENDE DATEN

Digitalisierung. Big Data. Künstliche Intelligenz. Buzzwords, die gern, immer häufiger und an prominenter Stelle verwendet werden. Viele Akteure der Immobilienwirtschaft haben ihre Prozesse bereits automatisiert und digitalisiert und möchten nun auf künstlicher Intelligenz basierende Anwendungen setzen. Dabei geht oftmals vergessen, dass ein viel grundlegenderes Problem besteht: In jedem Unternehmen existiert bereits eine Vielzahl an Daten. Doch ein Grossteil davon wird nicht genutzt. Dies ist insbesondere der Fall, weil die Nutzbarmachung vieler Datenquellen oft zeitaufwendig und kostspielig ist oder es unternehmensintern am nötigen Know-how fehlt. Um eine fundierte, datenbasierte Entscheidungsgrundlage bereitzustellen, um auch zukünftig kompetitiv zu bleiben, wird es zentral sein, aus ungenutzten Daten Mehrwert zu schaffen. So zeigen verschiedene Studien, dass Unternehmen, die datenbasiert arbeiten, rund 6% profitabler wirtschaften. Die Fähigkeit, Datenströme zu verwalten, zu analysieren und die relevante Information herauszufiltern, wird daher einen entscheidenden Beitrag zum langfristigen Erfolg liefern.

“
**UNTERNEHMEN,
DIE DATEN-
BASIERT ARBEI-
TEN, SIND 6%
PROFITABLER.**
”

VIELE DATEN, ABER UNGEEIGNETE INFRASTRUKTUR

Die Dateninfrastruktur wächst in vielen Unternehmen oftmals historisch. Wir kennen es alle: Man beginnt mit der Einführung eines Tools für die Erfassung bestimmter Daten. Später kommt ein weiteres Tool für andere Daten hinzu. Dies zieht sich immer weiter und für Daten, für die es (noch) kein Tool gibt, wer-

Viele Daten, die in einem Unternehmen generiert werden, bleiben ungenutzt. Bereitet man diese für die Nutzung auf und verknüpft sie untereinander, eröffnen sich neue Möglichkeiten für die Entscheidungsfindung.

TEXT – MASSIMO MANNINO*

den verschiedene Excel-Files erstellt. Dieser willkürliche Dschungel an Tools und Excel-Files führt dazu, dass Datenflüsse nicht automatisiert sind und die verschiedenen Anwendungen nicht miteinander kommunizieren können. Um dies zu kompensieren, ist ein hoher manueller Aufwand erforderlich, der fehleranfällig ist und entsprechend Einfluss auf die Datenqualität hat. Eine gute Datenqualität ist längerfristig jedoch zentral, um Prozesse zu automatisieren oder auf künstlicher Intelligenz basierende Anwendungen einzusetzen. Daten sind sozusagen das Öl der künstlichen Intelligenz; ohne eine saubere Datengrundlage können keine intelligenten Algorithmen nutzbringend eingesetzt werden.

Diese Herausforderungen sind besonders bei Immobilieninvestoren zu beobachten. Im Zentrum stehen hier Immobiliendaten zum gesamten Portfolio – beispielsweise Mieteinnahmen pro Objekt, Flächenangaben, spezifische Daten für ein Mietobjekt wie die Anzahl Zimmer oder Bäder; Zustandsdaten, Daten rund um vergangene Sanierungen, Daten zu Mieterwechseln oder auch der CO₂-Ausstoss der Liegenschaft. Hat ein Investor keine soliden Daten zu den Immobilien, die er besitzt, fehlt die notwendige Information, um das Portfolio zu optimieren. Doch hier beginnt häufig das Problem: In vielen Fällen werden die Bestandesliegenschaften von mehreren Bewirtschaftungsfirmen verwaltet. Dies hat zur Folge, dass oft nicht die gleichen Daten erhoben und gepflegt werden und diese in unterschiedlichen Tools erfasst werden. Zudem haben viele Bewirtschaftungssoftwares keine direkte Schnittstelle. Das führt dazu, dass die Daten regelmässig manuell aus den Programmen exportiert werden müssen, um dann wiederum in die Portfoliomanagement-Software des Investors oder der Investorin importiert zu werden. Bei Bestandesliegenschaften liegt nicht selten auch ein erhebliches Problem in der Datenqualität vor: So fehlen teilweise die Flächenangaben, oder die Mieten wurden nach einem Mieterwechsel nicht aktualisiert. Wenn nun viele weitere Tools im Einsatz sind, von der Sanierungsplanung bis zur Finanzbuchhaltungssoftware, und dazu mehrere Excel-Files, ist es für ein Unternehmen kaum mehr möglich, den Gesamtüberblick zur Organisationsentwicklung zu haben oder Prozesse zu automatisieren. Denn dafür müsste gleichzeitig auf die verschiedenen Daten dieser unterschiedlichen Tools zugegriffen werden können. Für die Erstellung eines einfachen Reportings müssen so Daten manuell zusammengetragen werden. Das ist nicht nur extrem zeitintensiv, sondern auch fehleranfällig.

MIT BUSINESS-INTELLIGENCE-LÖSUNGEN ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Aus oben genannten Gründen ist es unabdingbar, alle Daten aus verschiedenen Tools in eine gemeinsame Umgebung zu führen. Erst wenn alle Daten auf einer Plattform zusammengezogen und dort visualisiert werden, bringen sie ihren wahren Mehrwert

zum Vorschein und ermöglichen einen Gesamtüberblick mit nur wenigen Klicks. Innerhalb dieser Plattform können für verschiedene Stakeholder und Abteilungen zielgruppenspezifische Dashboards erstellt werden, die auf die individuellen Fragestellungen und Bedürfnisse ausgerichtet sind. Gängige Business-Intelligence-Tools, basierend auf modernster Technologie, sind mittlerweile sehr verbreitet für diesen Zweck. Bekannte Beispiele sind PowerBI, Tableau oder QlikSense. Solche Business-Intelligence-Tools ermöglichen flexible Lösungen, wie Inhalte aus verschiedenen Datenquellen miteinander verknüpft, visualisiert und benutzerfreundlich ausgewertet werden können.

NEUE ERKENNTNISSE DANK DER KOMBINATION VON DATENQUELLEN

Noch mehr Möglichkeiten in einem Business-Intelligence-Umfeld ergeben sich mit der Integration von weiteren, externen Datenquellen. Dies ermöglicht, in den eigenen Daten fehlende Information zu ergänzen: Basierend auf öffentlich verfügbaren Quellen können z. B. zu jedem Gebäude die Grundstücksfläche oder das Baujahr hinzugefügt werden.

Für die Immobilienwirtschaft besonders interessant sind jedoch Immobilienmarktdaten, die direkt in das Business-Intelligence-Umfeld integriert und mit

den bestehenden Portfoliodaten kombiniert werden können. Dadurch kann beispielsweise aufgezeigt werden, wie die eigenen Bestandsmieten oder die Leerstände im Vergleich zum Markt einzuordnen sind. Vermiete ich meine Flächen unter dem Marktniveau? Gibt es ein bis anhin unentdecktes Potenzial? Gibt es Leerstandsrisiken in den relevanten Regionen?

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR DATENGETRIEBENEN ORGANISATION


Viele Marktteilnehmende entscheiden sich für eine schrittweise Einführung einer Business-Intelligence-Umgebung. Dies ist aufgrund der hohen Komplexität auch empfehlenswert. Vor einer Erweiterung der Dateninfrastruktur ist es zentral, einige konzeptionelle Überlegungen anzustellen: Was möchte die Organisation als datengetriebene Organisation erreichen? Welche Fragestellungen sind für sie interessant? Reports welcher Art sollen ausgegeben werden können? Es lohnt sich zudem sequenziell anzufangen; d. h. in einem ersten Schritt zwei bis drei Datenquellen miteinander zu verknüpfen und diese agil im Laufe der Zeit zu erweitern. All dies führt schrittweise zum Ziel: 100% der verfügbaren, relevanten internen und externen Daten zu nutzen und zu einer datengetriebenen Organisation zu werden, die datenbasierte Entscheidungen trifft.

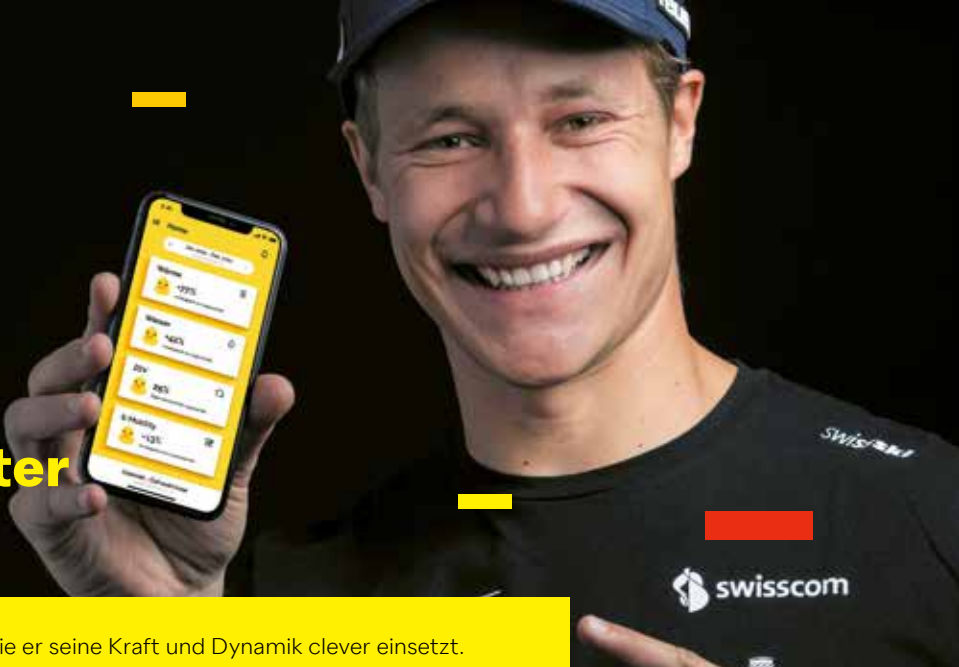


***MASSIMO MANNINO**

Der Autor ist Partner bei der Novalytica AG.

ANZEIGE





Energie
intelligenter
machen.

Marco Odermatt weiss, wie er seine Kraft und Dynamik clever einsetzt. Das macht ihn zum Champion. Da ist es nur logisch, dass wir ihn aus voller Überzeugung unterstützen. Schliesslich geht es auch bei NeoVac darum, Energie auf intelligente Weise zu nutzen. In diesem Sinne: **Weiter so, Marco!**

Making energy smarter

neovac.ch

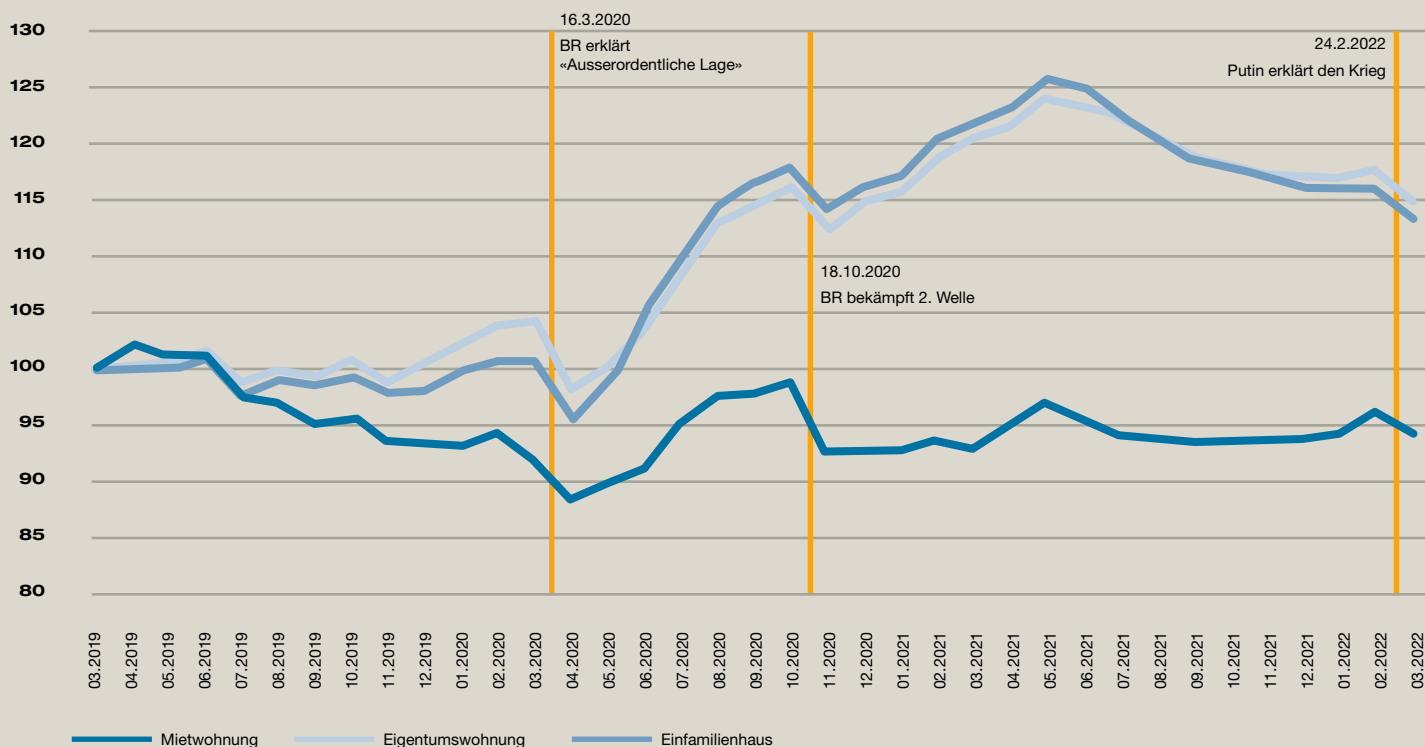
SENSITIVE IMMOBILIENNACHFRAGE

Exogene Schocks wie der erste Lockdown oder der Ukraine-Krieg spiegeln sich sofort in der Zahl der Suchabos. Über die längere Frist prägt aber vor allem die wirtschaftliche Entwicklung die Nachfrage nach Immobilien.

TEXT – DIETER MARMET*

ABBILDUNG 1: NACHFRAGEINDIZES FÜR MIETWOHNUNGEN, EIGENTUMSWOHNUNGEN UND EINFAMILIENHÄUSER (2019/03 = 100).

Quelle: Reamatch360



AKTUELLE DATEN

Jeden Tag starten Tausende von Haushalten ihre Wohnungssuche. Mehr als die Hälfte davon geben auf einer oder mehreren Internetplattformen ein Suchabo auf, um die Suchparameter nicht immer wieder von Neuem eingeben zu müssen. Diese Suchabos werden jede Nacht anonymisiert an Reamatch360 geliefert, wo sie bereinigt werden, um anschliessend einen saison- und trendbereinigten Nachfrageindex für die verschiedenen Marktsegmente und Regionen zu berechnen. Ein Blick auf die Entwicklung der gesamtschweizerischen Indizes für die Mietwohnungs-, die Eigentumswohnung- und die Einfamilienhausnachfrage zeigt, wie rasch die Wohnungssuchenden auf unerwartete Ereignisse reagieren (Abbildung 1).

ERSTER LOCKDOWN

Am 16. März 2020 rief der Bundesrat die «ausserordentliche Lage» aus. Damit konnte er per Notverordnung ohne Zustimmung des Parlaments Massnahmen anordnen. Um die Ausbreitung des Virus zu verlangsamen, brachte der Bundesrat das öffentliche Leben weitgehend zum Erliegen. Auch wurden die Grenzen praktisch vollständig geschlossen. Der Schock sass tief, und niemand konnte zu diesem Zeitpunkt voraussagen, wie lange diese Massnahmen in Kraft bleiben würden. Diese Verunsicherung zeigte sich auch bei der Zahl der Suchabos. Diese reduzierte sich von Anfang März 2020 (die Indexwerte werden jeweils am ersten Samstag des Monats berechnet) bis Anfang April 2020 um rund 5%. Und der Ausblick der ImmobilienökonomInnen verhies damals nichts Gutes: Geschlossene Grenzen hätten einen Rückgang der Migration zur Folge und das sinkende Brutto-

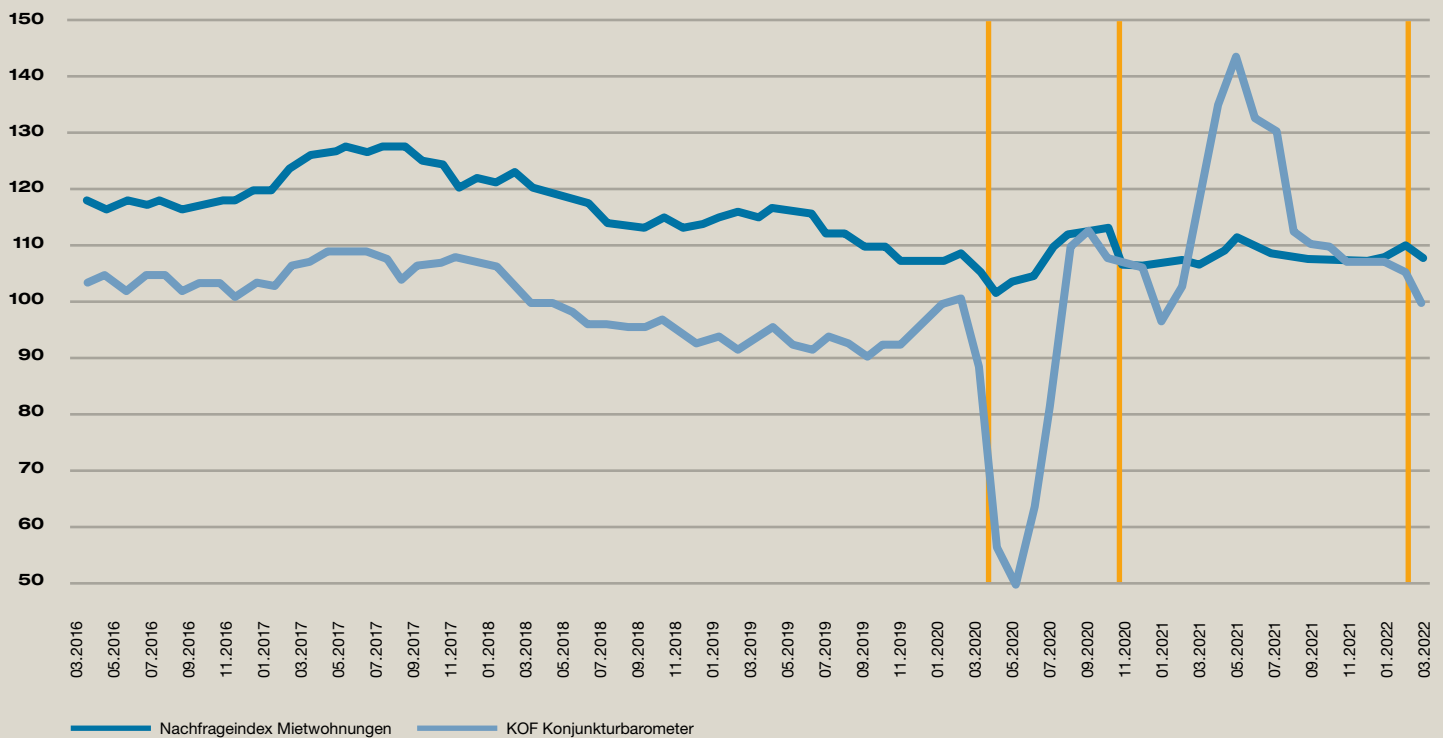
inlandprodukt werde die Wohnungsnachfrage zusätzlich senken. Heute wissen wir, dass diese Prognosen falsch waren, und in den Nachfrageindizes hat sich das sehr früh abgezeichnet.

UNTERBROCHENER ANSTIEG

Der Lockdown führte nämlich zu einer Neubewertung des Wohnens und damit nicht etwa zu einem Rückgang der Nachfrage, sondern im Gegenteil zu einem eigentlichen Nachfrageboom. Bereits Anfang Mai 2020 lagen die Nachfrageindizes, zumindest bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern, wieder auf dem Stand von vor der Pandemie, und in den Folgemonaten bewegten sich die Indexwerte steil nach oben. Unterbrochen wurde der Anstieg nur kurz: Zwischen Anfang

ABBILDUNG 2: KOF KONJUNKTURBAROMETER (MÄRZ 2022) UND NACHFRAGEINDEX FÜR MIETWOHNUNGEN (2014/02 = 100)

Quellen: KOF, Realmatch360



Oktober 2020 und Anfang November 2020 fielen die Indexwerte bei der Mietwohnungsnachfrage noch einmal um über 5% und bei der Eigenheimnachfrage um über 3%. Grund dafür waren die Massnahmen, die der Bundesrat am 18. Oktober 2020 zur Bekämpfung der zweiten Welle verkündete. Erst nachdem im Mai 2021 die gesamte erwachsene Bevölkerung Zugang zur Impfung erhalten hatte, begann sich die Wohnungsnachfrage in der Schweiz wieder zu normalisieren (vgl. auch Immobilien/Oktober 2021, «Rückkehr zur Normalität?»).

KRIEGSAUSBRUCH

Zwischen Anfang Februar 2022 und Anfang März 2022 beschleunigte sich der Rückgang der Immobiliennachfrage erneut auffällig. Die Indexwerte gaben in allen drei Segmenten rund 2% nach. Damit

fiel die Reaktion der Wohnungssuchenden nicht ganz so stark aus wie nach dem ersten Lockdown, aber der Schock über den Ausbruch eines Kriegs auf europäischem Boden schlug sich wiederum ohne Verzögerung in den Suchabozahlen nieder. Und diesmal ist nicht mit einer Gegenbewegung aufgrund einer Neubewertung des Wohnens zu rechnen. Es ist im Gegenteil zu befürchten, dass die aufgrund der militärischen Auseinandersetzungen gestiegenen Energiepreise die Konjunktur in der Schweiz und damit auch die Wohnraumnachfrage negativ beeinflussen werden.

WICHTIGE KONJUNKTUR

Denn mittel- und langfristig, das zeigen die längeren Indexreihen in Abbildung 2, hängt die Immobiliennachfrage stark an der Wirtschaftsentwicklung. So bewegten sich der Nachfrageindex für Mietwohnungen und das KOF Konjunkturbarometer vor dem Ausbruch der Pandemie weitgehend

parallel. Und es sah vor dem Einmarsch Russlands in die Ukraine ganz danach aus, als würde sich der einstige Gleichschritt schon bald wieder einstellen. Inwiefern ein längeres Andauern des Krieges die Konjunkturaussichten weiter verdüstern und wie sich das auf die Immobiliennachfrage auswirken wird, werden die nächsten Monate weisen. Es ist jedoch nicht zu erwarten, dass die durch die Flüchtlingswelle ausgelöste Erhöhung der Wohnraumnachfrage die befürchteten negativen konjunkturellen Effekte kompensieren wird. ■



*DIETER MARMET

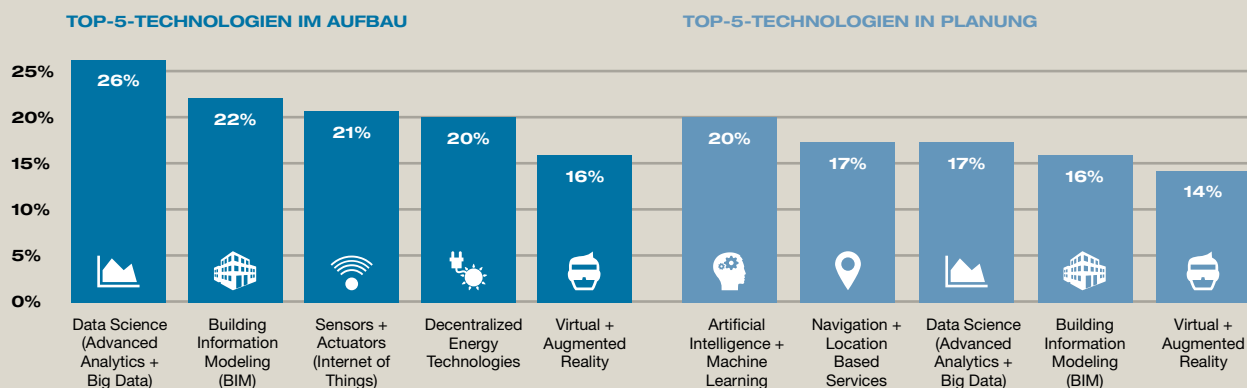
Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerber mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT WIRD DATENAFFINER

Die Bau- und Immobilienwirtschaft stellt sich immer besser auf die Digitalisierung ein. Das zeigen die Ergebnisse der diesjährigen Digital-Real-Estate-Umfrage von Pom+. Die rund befragten 200 Führungskräfte und Immobilienexperten schätzen ihre eigene Digitalisierungsreife besser ein als im Vorjahr. **TEXT – JOACHIM BALDEGGER***

TOP-5-TECHNOLOGIEN, DIE IM AUFBAU SIND ODER DEREN EINSATZGEBIET GEPLANT WIRD

Quelle: Digital-Real-Estate-Umfrage 2022, Pom+



► DIGITALISIERUNGSGRAD DER AKTEURE GLEICHT SICH

Der Digital Real Estate Index (DRE-Index)¹ für die Schweiz und für Deutschland liegt bei 4,5 und ist somit in nert Jahresfrist um 0,3 Punkte gestiegen. Der Index für den deutschen Markt liegt erneut einen halben Punkt höher (4,9) als derjenige für die Schweiz (4,4), die Unterschiede haben sich aber nicht weiter akzentuiert. Der Index steigt damit das zweite Jahr in Folge an, hat aber das Niveau von 2019 noch nicht erreicht. Die Befragten sehen jedoch eine positive Entwicklung, die Branche ist in Bewegung.

Betrachtet man die einzelnen Akteure der Branche im Detail, gleichen sich die verschiedenen Rollen immer mehr an. Der Reifegrad von Planern und Bestellern ist unverändert zum Vorjahr, während der Index in der Bewirtschaftung leicht zurückging und im Facility-Management etwas höher liegt als im Vorjahr. Eigentümer und Investoren holten im vergangenen Jahr den Rückstand auf und haben aktuell nur noch einen geringfügig tieferen Index als die anderen Rollen. Durch die zunehmende Regulierung im Bereich Nachhaltigkeit sind die Besteller vermehrt auf spezifische Informationen und Daten zu ihren Immobilien angewiesen. Das Interesse an Lösungen zur Datenerfassung und -analyse ist hoch, da auf diese Weise entsprechende Fragestellungen beantwortet und notwendige Nachweise erbracht werden können. Das zeigt sich auch in der steigenden

Bedeutung von Data Science: Mit 56% setzen im Vergleich zum Vorjahr 19% mehr Befragte auf die Extraktion von Wissen aus Daten oder bauen derzeit Kompetenzen darin auf.

ZEITNAHE AUSWIRKUNGEN VON SMART BUILDINGS ERWARTET

Obwohl theoretisch immer mehr möglich wird, scheint der Alltag vieler Branchenakteure noch immer von analogen Dingen geprägt. Die in der Anfangseuphorie ausgemalten Optimierungen und Effizienzgewinne lassen auf sich warten. Als Folge davon wird die Reife der digitalen Technologien von der Branche seit Jahren als stagnierend beurteilt, obwohl der Nutzen oftmals als hoch eingeschätzt wird. Die verschiedenen Technologien werden tendenziell isoliert betrachtet, haben aber meistens einen Zusammenhang. Smart Buildings führen viele Technologien zusammen und könnten eine Lösung sein, um mehrere digitale Technologien gleichzeitig in der Reife voranzutreiben. Die digitalisierte Gebäudetechnik tritt dabei in den Hintergrund und stellt nahtlose und ergonomische Nutzer- und Bewirtschaftungsprozesse bereit.

Dieser Trend hin zu digitalisierten Gebäuden wird von allen Befragten als sehr bedeutend beurteilt. Sowohl der Einfluss auf das eigene Unternehmen als auch die Auswirkungen auf die Branche werden als hoch bis sehr hoch eingestuft. Zudem wird ein zeitnaher Impact erwartet. Andere

bedeutende Trends wie Cybersecurity und Dekarbonisierung werden der Bau- und Immobilienwirtschaft tendenziell von aussen durch Vorgaben aufgedrängt. Smart Buildings hingegen sind eine Entwicklung aus der Branche heraus. Der damit verbundene Eigenantrieb könnte dazu führen, dass die digitale Transformation der Bau- und Immobilienwirtschaft einen bedeutenden Schritt vorwärts macht.

COVID-19 FÜHRT ZU HÖHEREM RISIKOBEWUSSTSEIN IM IT-UMFELD

Von dem im Zusammenhang mit der Pandemie vielzitierten Digitalisierungsschub ist in der Bau- und Immobilienbranche weiterhin wenig zu spüren. Immerhin bestätigen 52% der Befragten, dass Covid-19 dazu führte, dass die IT-Infrastruktur für mobiles und kollaboratives Arbeiten weiterentwickelt wurde. Entsprechend hat auch die Migration zu Cloud-Lösungen stark zugenommen und neue Fragen der Sicherheit aufgeworfen. Mit dem stetigen Auf- und Ausbau der Datenbestände steigt auch die Verantwortung, diese zu schützen.

Neben dem stetig steigenden Risikobewusstsein gegenüber Datenbeständen identifiziert die Studie einen zweiten Treiber für die Digitalisierung in der Bau- und Immobilienwirtschaft: Die zunehmenden Regulierungen, vor allem im Bereich Nachhaltigkeit, verpflichten die Investoren zu grösserer Transparenz,



BIM gewinnt laut Studie weiterhin an Bedeutung. Der Anteil der Befragten, die BIM aufbauen oder einsetzen, hat sich innert Jahresfrist von 51% auf 56% erhöht.

BILD: 123RF.COM

gleichzeitig werden vermehrt bauliche Vorgaben im Zusammenhang mit Energieverbrauch und Dekarbonisierung geschaffen. Die Umfrageergebnisse widerspiegeln die hohe Relevanz in der Praxis: Dem Trend zur Dekarbonisierung wird eine sehr hohe Auswirkung auf die Immo-

lienswirtschaft zugesprochen. Zudem wird erwartet, dass sich die Marktmehrheit innerhalb der nächsten zwei Jahren eingehend mit der Thematik beschäftigt.

Insgesamt scheint im Bau- und Immobiliensektor die Erkenntnis gereift zu sein, dass die Digitalisierung ein kontinuierli-

cher Prozess ist. Die Diskussionen in der Branche werden immer spezifischer, werden um neue technologische Dimensionen erweitert und die inhaltliche Komplexität nimmt laufend zu. Die Übersicht und das Verständnis für die Zusammenhänge fehlen noch an vielen Stellen. Es ist daher zu erwarten, dass sich neue Berufsbilder und Disziplinen wie beispielsweise Immobilieninformatik herausbilden, um diese Lücken zu schliessen. ■

*DER DIGITAL REAL ESTATE INDEX MISST, IN WELCHEM AUSMASS SICH IMMOBILIENUNTERNEHMEN MIT DER DIGITALISIERUNG AUSEINANDERSETZEN UND MASSNAHMEN UMSETZEN. BASIS FÜR DIE BERECHNUNG BILDEN 25 INDIKATOREN IN FÜNF CLUSTERN UND 12 TECHNOLOGIEN. AUF EINER SKALA VON 1 BIS 10 WIRD DIE AKTUELLE DIGITALISIERUNGSREIFE ÜBER DEN GESAMTEN MARKT BEURTEILT.

ÜBER DIE STUDIE

Die Digital-Real-Estate-Umfrage erhebt seit 2016 jährlich den Stand der digitalen Transformation der Bau- und Immobilienwirtschaft in der Schweiz und seit 2019 auch für Deutschland. Das White Paper präsentiert die Ist-Situation in den beiden Ländern, basierend auf den Einschätzungen von verschiedenen Führungs- und Fachkräften aus der Branche, und wird durch das Expertenwissen von Beraterinnen und Beratern der pom+Consulting AG ergänzt.



***DR. JOACHIM
BALDEGGER**

Der Autor ist Head of Service Unit Future Lab bei Pom+.

ANZEIGE



**SIE MÖCHTEN DAS BESTE
FÜR IHRE MIETER?**

Möglich mit UPC Gigasetz, der besten
Verbindung für Ihre Immobilie.

Alle Informationen erhalten Sie auf:

upc.ch/neuanschluss | 058 388 79 05



Eigentumswohnungen zu einem mittleren Quadratmeterpreis von 8156 CHF inseriert, entspricht das einem Zuschlag von 1,4% gegenüber dem Vormonat. BILD: 123RF.COM



WIRTSCHAFT

WOHNEIGENTUMS- UND MIETPREISE GESTIEGEN

Der Swiss Real Estate Offer Index, der von der Swiss Marketplace Group in Zusammenarbeit mit der IAZI AG erhoben wird, zeigt, dass die Angebotspreise für Wohneigentum im Februar einen Rekordwert erreicht haben. So wurden Eigentumswohnungen zu einem mittleren Quadratmeterpreis von 8156 CHF inseriert, das entspricht einem Zuschlag von 1,4% gegenüber dem Vormonat. Auch bei Einfamilienhäusern stiegen die Preiserwartungen gegenüber dem Januar um 0,8% und erreichten mit 7241 CHF pro Quadratmeter Wohnfläche ihren Höchststand. Auch im Mietwohnungsmarkt zeigten die Angebotspreise im Landesdurchschnitt mit 0,6% eine leichte Aufwärtstendenz. Besonders ausgeprägt war der Mietpreisanstieg in der Grossregion Zürich (1,6%).

OPTIMISMUS AM IMMOBILIENMARKT

Der Markt für Renditeimmobilien hat sich 2021 erholt, wie die Kennzahlen aus dem aktuellen IAZI Swiss Property Benchmark zeigen. Im vergangenen Jahr haben Schweizer Immobilieninvestoren mit ihren inländischen Immobiliendirektanlagen eine Performance von 6,4% (im Vorjahr: 5,8%) erzielt. Besonders gestiegen ist der Wertzuwachs bei den Geschäftsliegenschaften, ihre Performance hat sich

auf 5,6% (4,5%) erhöht. Ähnlich sieht es bei den Mehrfamilienhäusern aus, ihre Rendite ist mit 7,1% (6,7%) wieder auf einem gleich hohen Niveau wie vor der Pandemie. «Diese hohen Performance-Werte zeigen, dass der Optimismus in den Immobilienmarkt zurückgekehrt ist», sagt Donato Scognamiglio, CEO von IAZI.

WOHNEIGENTUM FÜR VIELE EIN TRAUM

Für die grosse Mehrheit der Menschen in der Schweiz, die sich Wohneigentum wünschen, bleibt dies unerreichbar. Das geht aus einer aktuellen Studie der ZHAW School of Management and Law in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Wohnungswesen, dem Hauseigentümerverband Schweiz, der Fédération Romande Immobilière und Raiffeisen Schweiz hervor. Rund 80% der befragten Personen, die ein Eigenheim suchen, finden die Preise zu hoch. Dennoch sind 46% der befragten Personen zwischen 30 und 49 Jahren derzeit auf der Suche nach einem Eigenheim. Bei den 18- bis 29-Jährigen sind es rund ein Viertel. 54% dieser Altersgruppe geben an, dass sie zwar noch eine Mietwohnung suchen würden, langfristig jedoch Wohneigentum erwerben wollen. Im Gegensatz dazu möchten drei Fünftel der 50- bis 69-Jährigen dauerhaft Mietende bleiben.

FERNARBEIT STEIGERT PRODUKTIVITÄT

Das Unternehmen Wiredscore hat eine Studie in Auftrag gegeben, bei der über 8000 europäische Arbeitnehmer und Studierende zu ihren Erfahrungen bei der Arbeit im Homeoffice befragt wurden. Rund jeder zweite befragte Schweizer (48%) fühlt sich im Homeoffice am produktivsten. Doch das Homeoffice hat für die Studienteilnehmer auch Nachteile: So sind 64% der Ansicht, dass ein schwaches Internet während der Arbeit in den eigenen vier Wänden Stress auslöst. Deshalb ist ein leistungsstarker Internetanschluss den Arbeitnehmern und Studierenden in der Schweiz pro Monat rund 48,50 CHF wert.



ANGEBOTSMIETEN WEITER GESTIEGEN

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind nach Angaben des Homegate-Mietindex gegenüber dem Vormonat um 0,26% gestiegen. Neben Graubünden verzeichneten im Februar auch Appenzell (+1,65%), Glarus (+1,17%), Schwyz (+1,06%) und das Wallis (+1,02%) einen Anstieg von über 1%. Den grössten Anstieg

in den Städten gab es in Lausanne (+1,70%) und Lugano (+1,41%). Dies ist insofern interessant, als die Angebotsmieten in den jeweiligen Kantonen Waadt (+0,79%) und Tessin (-0,10%) weniger stark zu- oder sogar abgenommen haben.

WOHNVERHÄLTNISSE IN DER SCHWEIZ

Nach Angaben des Bundesamtes für Statistik lebten 2020 rund 1,4 Mio. Haushalte im Wohneigentum, das entspricht 36% aller Privathaushalte in der Schweiz. Gut die Hälfte davon ist Eigentümer eines Einfamilienhauses. In 35% der Fälle waren Einfamilienhäuser, ob zur Miete oder im Eigentum, von Paaren mit Kindern bewohnt und in 29% der Fälle von kinderlosen Paaren. Jedes zehnte Einfamilienhaus wurde von einer alleinlebenden Person bewohnt. Insgesamt 2,3 Mio. Haushalte wohnten zur Miete und bezahlten dafür pro Monat durchschnittlich 1373 CHF. In knapp 90% der Fälle lag die Monatsmiete unter 2000 CHF.

UNTERNEHMEN

TX GROUP VERKAUFT MONEYPARK-ANTEILE

Die TX Group hat sich nach der erfolgreichen Entwicklung von Moneypark entschieden, ihre Beteiligung am Unternehmen zu veräussern. Der auf Fintech fokussierte Venture Arm der TX Group hatte Mo-

neypark seit 2014 mit einer Minderheitsbeteiligung begleitet. Nachdem bereits 2016 ein Teil an die Helvetia Gruppe verkauft wurde, hat das Versicherungsunternehmen im Februar 2022 auch die verbleibenden Anteile von der TX Group übernommen. Im Zuge des Verkaufs scheidet Jens Schleuniger, Investment Director bei TX Ventures, aus dem Verwaltungsrat von Moneypark aus.



ANDERMATT SWISS ALPS STEIGERT UMSATZ

Die Andermatt Swiss Alps (ASA) verzeichnete im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von 201,1 Mio. CHF (+30% gegenüber 2020). Ausserdem verbesserte sich der Betriebsgewinn um rund 20 Mio. CHF auf 25,3 Mio. CHF. Auch die Erlöse aus Immobilienverkäufen sind 2021 auf 122 Mio. CHF (Vorjahr: 76,9 Mio. CHF) gestiegen, dies entspricht einer Zunahme um rund 58%. Vom Projektstart 2007 bis Ende 2021 wurden insgesamt rund 1,3 Mrd. CHF investiert.



WINCASA EXPANDIERT IN DIE ROMANDIE



Das Mixed-Use Site Management von Wincasa hat mit dem A-One Business Center in Rolle VD ein weiteres Mandat erhalten. Das Mandat beinhaltet das Management des rund 40 000 m² grossen Areals inklusive seiner technischen und kaufmännischen Bewirtschaftung. Die Verantwortung hinsichtlich Betreuung und Weiterentwicklung liegt bei Yann Tellenbach (46). Er verfügt über einen Master in Marketing der Universität Lausanne und war in den vergangenen 10 Jahren als Managing Director verschiedener Messen in der MCH Beaulieu Lausanne tätig.

INVESTIS ERWIRBT AATEST

Die Investis-Gruppe baut ihr Segment Real Estate Services weiter aus und hat per 23. März 2022 die Aatest AG mit Sitz in Lenzburg erworben. Das Unternehmen wurde 2006 gegründet, beschäftigt 7 Mitarbeitende und erwirtschaftete 2021 einen Jahresumsatz von 2,1 Mio. CHF. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Still-schweigen vereinbart. «Durch diese Akquisition wird die

Marktposition von Investis als Marktführer im Bereich Nachweis von Asbest vor allem in der Deutschschweiz weiter gestärkt», betont Walter Eberle (siehe Bild), Head Real Estate Services von Investis.



VERIT ERÖFFNET STANDORT IN AARAU

Verit Immobilien hat in Aarau ihren zehnten Standort in der Schweiz eröffnet. Für die Leitung der Filiale an der Laurenzenvorstadt 67 nahe der Aarauer Altstadt konnte mit Claudia D'Aniello (siehe Bild unten) eine engagierte Bewirtschafterin gewonnen werden. Sie bringt dank ihrer früheren Tätigkeit als Teamleiterin der Filiale in Zürich die notwendige Erfahrung in der Bewirtschaftung und der Führung mit. Zudem konnte sie sich durch den Bachelor of Science in Business Administration mit der Vertiefung Immobilien über längere Zeit das fachliche Know-how aufbauen.



INTEGRAL UND MADASTER SPANNEN ZUSAMMEN

Die Oltner Firma Integral Baumanagement AG und Madaster Services Schweiz, der digitale Material-Katalog zur Erfassung und Analyse von Gebäudematerialien, haben eine Zusammenarbeit vereinbart. «Mit Madaster können wir zeigen, welche Materialien wo im Gebäude verbaut wurden, welches ihr Wert, ihre Wiederverwendbarkeit oder ihr Umweltimpact ist. Damit können wir mit unseren Kunden den Grundstein für eine nachhaltige Zukunft ihrer Immobilie legen», sagt Mauro Giorgini, Geschäftsführer Integral Baumanagement AG.

HIAG MIT REKORDERGEBNIS



Hiag hat im Geschäftsjahr 2021 seinen Wachstumskurs fortgesetzt. Der Liegenschaftsertrag ist um 5% auf 63,1 Mio. CHF (Vorjahr: 60 Mio. CHF) gestiegen, ebenso ist der Reingewinn um 62% auf 89,3 (55,2) Mio. CHF gewachsen. Die Neubewertungsgewinne haben sich mit 60,5 (27) Mio. CHF mehr als verdoppelt. Der Wert des Immobilien-

portfolios legte um 9% auf 1,78 (1,64) Mrd. CHF zu. Zudem konnte die Leerstandsquote im Gesamtportfolio trotz des Verkaufs von vollvermieteten Objekten auf 10,7% (13,2%) gesenkt werden.

PROCIMMO KAUFTE GEWERBELIEGENSCHAFT



Im Auftrag des Eigentümers Realstone RSF-Fonds hat die SPGI Zurich AG eine Gewerbeliegenschaft an der Blegistrasse 21/23 in Baar veräussert. Käufer ist der börsenkotierte Immobilienfonds Procimmo Swiss Commercial Fund II. Die Liegenschaft mit über 7000 m² Mietfläche und rund 150 Aussenparkplätzen wurde 1988 erbaut und befindet sich an zentraler Lage in Baar ZG.

VEBEGO FEIERT 50. GEBURTSTAG



1972, also vor genau 50 Jahren, wurde VebeGO Schweiz gegründet und hat sich rasch zu einem führenden Anbieter in

der Gebäudereinigungsbranche entwickelt. Das Credo von VebeGO war und ist es, sinnvolle Arbeitsplätze und ein motivierendes Umfeld zu bieten. Das Unternehmen ist in diesen 50 Jahren kontinuierlich gewachsen, und neu gewonnene Kunden ergaben zum Teil auch neue Unternehmensbereiche wie VebeGO Santé oder eigene Tochtergesellschaften, so etwa VebeGO Airport. Ein weiteres grosses Ziel soll bis 2030 erreicht werden: Dann will VebeGO CO₂-neutral sein.

VISIONAPARTMENTS EXPANDIERT NACH ST. GALLEN



Visionapartments mit Sitz in Luzern meldet, dass es an der Rorschacherstrasse 133–137 in St. Gallen eine Niederlassung eröffnen wird. Das neue Gebäude, das mit der Entwicklerin Nova Property Fund Management AG geplant und 2024 eröffnet werden soll, bietet Freizeit- und Geschäftsreisenden eine temporäre Unterkunft. Insgesamt stehen den Gästen 40 Studios und zwei

Wohnungen mit Küchenzeile sowie 27 Zimmer zur Verfügung. Sämtliche Nebenkosten und Dienstleistungen wie TV, Wi-Fi und wöchentliche Reinigung sind in der Miete enthalten. Darüber hinaus sind eine Gemeinschaftsküche, Gewerbeflächen und ein kleines Café geplant.

PROJEKTE

GESTALTUNGSPLAN FÜR GREENCITY ANGEPASST



Die Stadt Zürich teilt mit, dass auf dem Bau Feld B6 in Greencity, Zürich-West, nicht nur Dienstleistungs- und Gewerbenutzungen erstellt werden können, sondern auch Alterswohnungen, Pflege- und Bildungseinrichtungen. Der dafür nötigen Anpassung im privaten Gestaltungsplan hat der Stadtrat zugestimmt. Grund für die Teilrevision war die veränderte Ausgangslage: Heute ist die Nutzung auf Dienstleistungen und Gewerbe beschränkt. Doch dies entspricht nicht mehr den Bedürfnissen des Quartiers und der Wirtschaft. Der jetzt revidierte ergänzende Gestaltungsplan «GreenCity.Zürich» trat 2013 in Kraft.

ALLREAL BAUT IN BAAR



Allreal realisiert als Eigentümerin des rund 18 000 m² grossen Grundstücks an der Baarerstrasse in Baar ZG eine gemischt genutzte Überbauung mit rund 19 800 m² Nutzfläche. Davon seien 60% als Mietwohnungen und 40% als Büroflächen konzipiert, teilt Allreal mit. Für die Entwicklung eines Projekts wurden im 2. Halbjahr 2021 sechs Architekturbüros zu einem Studienwettbewerb eingeladen, den die Roman Hutter Architektur GmbH in Zusammenarbeit mit Lauber Essential Timber Engineering gewonnen hat. Der Entwurf besteht aus 4 Wohnbauten und einem Bürogebäude in Holzbauweise sowie einem «Mobilitätsturm» für das Parking in Form eines Hochregallagers. Das Siegerprojekt wird in den nächsten Monaten weiter ausgearbeitet. Die Baueingabe erfolgt voraussichtlich Mitte 2024. Der Baubeginn ist, abhängig vom Bewilligungsverfahren, für Herbst 2025 geplant, die Fertigstellung für Ende 2027. Das Investitionsvolumen beträgt mehr als 160 Mio. CHF.



ENTLASTUNG FÜR
IMMOBILIENVERWALTUNGEN

SCANNEN UND
MEHR ERFAHREN



zili.ch
-planen -bauen -renovieren

Zili AG
Totalunternehmung
Hauptstrasse 43
9552 Bronschhofen
info@zili.ch
071 911 68 22

NEUE PLÄNE FÜR DAS SALESIANUM- AREAL

Die Alfred Müller AG meldet, dass sie ein Baugesuch für das Salesianum-Areal in Zug einreichen wird, das auf dem Richtprojekt und dem genehmigten Bebauungsplan basiert. Das Bauprojekt umfasst insgesamt 56 Wohnungen an attraktiver Wohnlage am Zugersee. Zurzeit entwickle man ein neues Baugesuch, das im Sommer 2022 eingereicht werden soll. «Wohnraum ist in Zug zunehmend ein rares Gut», sagt CEO Christoph Müller, Präsident des Verwaltungsrats. «Die Zuger Bevölkerung hat an der Urne 2011 und noch einmal 2016 klar Ja dazu gesagt, dass auf dem Salesianum-Areal neuer Wohnraum entstehen kann.»



PERSONEN

MARTIN TSCHOPP WIRD CEO VON MONEYPARK



Stefan Heitmann, Gründer und CEO von Moneypark, wird sein Amt per Mai 2022 an den jetzigen Präsidenten des Verwaltungsrats, Martin Tschopp, übergeben. Tschopp ist seit 2019 Verwaltungsratspräsident bei Moneypark und verfügt über langjährige Berufserfahrung in der Finanzbranche im In- und Ausland. Bei Helvetia ist er seit 2017 tätig, zuerst als Leiter Unternehmensentwicklung und danach als Geschäftsleitungsmitglied von Helvetia Schweiz. Zu seinen Verantwortungsbereichen gehörten neben Moneypark unter anderem der Helvetia Venture Fund, die Online-Versicherung Smile und das Kunden- und Marktmanagement von Helvetia Schweiz.

NEUER CEO DER CHAM GROUP



Thomas Aebischer wurde vom Verwaltungsrat zum neuen CEO der Cham Group ernannt und übernimmt per 1. Juli 2022 den Vorsitz der Geschäftsleitung. Aebischer, dipl. Betriebs- und Produktionsingenieur ETH, wirkt seit rund 8 Jahren als Geschäftsführer mehrerer Immobilienfirmen der Knecht-Gruppe. Er verfügt über grosse Erfahrung in den Bereichen Arealentwicklung, Planung und dem Bau von Gewerbe- und Wohnliegenschaften.

MARTIN VOGEL ERWEITERT VERWALTUNGSRAT



Die Markstein AG mit Sitz in Baden AG hat anlässlich ihrer Generalversammlung vom 22. Februar 2022 Martin Vogel in den Verwaltungsrat gewählt. Vogel ist Vorsitzender der Geschäftsleitung bei der Schaff-

hauser Kantonalbank. Zuvor war er bei der UBS AG tätig. Die bisherigen Verwaltungsräte Marco Uehlinger (Präsident) sowie Jürg Stöckli und Reto von Rotz (Mitglieder) bleiben in ihren Ämtern.

THOMAS HINDERLING WIRD BEREICHSLEITER



Thomas Hinderling wird per 1. Mai 2022 neuer Bereichsleiter Center + Mixed-Use Site Management MUSM bei Wincasa. Er übernimmt die Position von Felix Kubat, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt. Hinderling, seit 2017 für Wincasa tätig, war entscheidend am Aufbau der seit 5 Jahren bestehenden Abteilung beteiligt und führte anfänglich die Projekte im Raum Zürich. Ab 2019 wurde ihm die Leitung des Bereichs MUSM Deutschschweiz übertragen. Nachfolger von Thomas Hinderling wird Philipp Arnold als neuer Leiter MUSM Deutschschweiz. ■

VORKAUFRECHT UND LEX KOLLER

Im ersten Entscheid beschäftigte sich das Bundesgericht mit der Höhe des von einer Vorkaufsberechtigten zu bezahlenden Kaufpreises. Beim zweiten Entscheid geht es um die Auswirkungen der Lex Koller auf die Übertragung einer Wohnung an ausländische Erben. TEXT – CHARLES GSCHWIND*



Muss bei der Ausübung des Vorkaufrechts das Inventar miterworben werden?

BILD: 123RF.COM

► 1. WIE HOCH IST DER PREIS BEI DER AUSÜBUNG EINES VORKAUFRECHTS?

Die Genossame U (Beschwerdegegnerin) ist Eigentümerin eines rund 450 000 m² grossen Grundstücks, auf dem auf einer Teilfläche von 744 m² ein selbstständiges und dauerndes Baurecht errichtet ist. Dieses Baurecht wurde als eigenes Grundstück im Grundbuch aufgenommen und ist mit einem Einfamilienhaus bebaut. Baurechtsnehmer sind A und B (Beschwerdeführer). Nach ersten gescheiterten Verkaufsabsichten vermieteten diese im Dezember 2015 ihr Einfamilienhaus ab April 2016 an C. Sie

räumten Letzterem dabei bis im Juni 2016 ein Kaufrecht zum Preis von 1,45 Mio. CHF ein mit der zusätzlichen Verpflichtung, bei Ausübung das Inventar für 150 000 CHF zu erwerben. Betreffend Inventar schlossen die Vertragsparteien ebenfalls im Dezember 2015 eine separate Vereinbarung ab, die namentlich Folgendes vorsah:

«Die Verkäufer verkaufen dem Käufer unter der Bedingung des Abschlusses eines rechtsgültigen Kaufvertrages über die Liegenschaft [...] sämtliches Inventar, welches sich bei Mietantritt auf der Liegenschaft [...] befindet. Der Kaufpreis beträgt 150 000 CHF [...]» Im Juni 2016 veräusserten A und B ihr Baurechtsgrundstück an C zum Preis von 1,45 Mio. CHF. Die Parteien hielten dabei im Kaufvertrag fest, sie hätten über die Übernahme des Inventars ohne Mitwirkung und Verantwortung des Notariates eine separate Vereinbarung getroffen.

Im September 2016 erklärte die Baurechtsgeberin U ihr gesetzliches Vorkaufrecht zum Preis von 1,45 Mio. CHF auszu-

üben. Die Baurechtsnehmerinnen A und B weigerten sich, das Eigentum am Baurechtsgrundstück an U zu übertragen, woraufhin diese im November 2017 gegen sie Klage erhob. Sie beehrte zur Hauptsache die Übertragung des Baurechtsgrundstücks gegen Zahlung von 1,45 Mio. CHF, eventualiter von 1,6 Mio. CHF. Das erstinstanzliche kantonale Gericht ging davon aus, die Parteien hätten den öffentlich beurkundeten Preis von 1,45 Mio. CHF nicht gewollt und den tatsächlich gewollten Preis von 1,6 Mio. CHF nicht öffentlich beurkunden lassen, könnten sich aber zufolge offenbaren Rechtsmissbrauchs nicht auf einen Formmangel berufen, sodass der Vorkaufsfall eingetreten sei und die Baurechtsgeberin U das Baurechtsgrundstück mit gültiger Ausübung des Vorkaufrechts zu den Bedingungen des dissimulierten Kaufgeschäfts erworben habe. Mithin verpflichtete das Gericht A und B, U das Baurechtsgrundstück gegen Zahlung des Kaufpreises von 1,6 Mio. CHF zu Eigentum zu übertragen. Das zweitinstanzliche kantonale Gericht

ANZEIGE

**Konflikte im StWE mediativ klären
Mieterbetreuung für Sanierungen**
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch

hiess die von der Baurechtsgeberin dagegen erhobene Berufung gut und setzte den zu zahlenden Kaufpreis auf 1,45 Mio. CHF herab, woraufhin A und B ans Bundesgericht gelangten.

GESETZLICHES VORKAUFRECHT DER BAURECHTS- GEBERIN

Vorab hielt das Bundesgericht fest, die Beschwerdegegnerin als Eigentümerin des Grundstücks, das mit dem selbstständigen und dauernden Baurecht belastet ist, habe gegenüber jedem Erwerber ein gesetzliches Vorkaufsrecht am Baurecht (Art. 682 Abs. 2 ZGB) und könne das Baurecht zu den Bedingungen erwerben, die die Beschwerdeführer als Verkäufer mit dem Dritterwerber vereinbart haben (Art. 681 Abs. 1 ZGB i. V.m. Art. 216d Abs. 3 OR). Insoweit seien sich die Parteien einig.

Das Kantonsgericht hatte sich der in der Lehre vertretenen Ansicht angeschlossen, nicht öffentlich beurkundete Nebenabreden des Drittvertrags, von denen der Vorkaufsberechtigte keine Kenntnis habe, könnten für den Hauptvertrag keine Rolle spielen. Andere Autoren vertreten demgegenüber die Ansicht, auch für den Vorkaufsberechtigten sei der Vertrag massgebend, wie er nach dem wahren Willen der Parteien auszulegen sei. Mit Hinweis auf seine bisherige Rechtsprechung hält das Bundesgericht vorliegend fest, das Vorkaufsrecht gebe dem Berechtigten grundsätzlich Anspruch auf Erwerb des Kaufobjektes zu den «wirklichen Bedingungen des Kaufgeschäftes». Dazu gehöre auch eine nicht öffentlich beurkundete Nebenvereinbarung. Im Rahmen des Vertrauensgrundsatzes sei es aber gerechtfertigt, die besondere Lage des am Vertragsabschluss nicht beteiligten Vorkaufsberechtigten zu berücksichtigen und deshalb einen objektiven Massstab anzulegen, während die individuellen Umstände, die in der Person des Verkäufers oder des Käufers liegen, eher in den Hintergrund zu treten haben. An dieser Rechtsprechung sei festzuhalten.

AUFGRUND DES FORMMANGELS LIEGT KEIN KAUFVERTRAG VOR

Kaufverträge betreffend Grundstücke bedürfen zu ihrer Gültigkeit der öffentlichen Beurkundung (vgl. Art. 216 Abs. 1 OR). Vorliegend kann sich der Verkäufer gemäss Bundesgericht gegenüber den Vorkaufsberechtigten nicht auf einen höheren Wert berufen, wenn der Kaufpreis richtig beurkundet ist. Gerade an dieser Voraussetzung habe es aber vorliegend gefehlt. Nach den unangefochtenen Feststellungen des erstinstanzlichen kantonalen Gerichts zum Vorkaufsfall hätten die Parteien statt des wirklich gewollten Kaufpreises von 1,6 Mio. CHF (Grundstück mit Inventar) einen Kaufpreis von 1,45 Mio. CHF (Grundstück ohne Inventar) öffentlich beurkunden lassen und damit den Kaufvertrag formungültig abgeschlossen. Die Anrufung des Formmangels durch die Beschwerdeführer als Verkäufer im Verhältnis zur vorkaufsberechtigten Beschwerdegegnerin hatte das kantonale Gericht wegen offenbaren Rechtsmissbrauchs nicht zugelassen, hätten doch die Kaufvertragsparteien in der



**EIN FORMUNGÜLTIG
ABGESCHLOSSENER
GRUNDSTÜCKKAUF-
VERTRAG IST NICH-
TIG, SODASS KEIN
ENTSPRECHENDER
VORKAUF FALL
VORLIEGT.**



Annahme, die Baurechtsgeberin werde ihr Vorkaufsrecht nicht ausüben, bewusst nur einen Kaufpreis von 1,45 Mio. CHF beurkunden lassen und das Inventar einer separaten Vereinbarung vorbehalten, um Grundstücksgewinnsteuern einzusparen.

Der Kaufvertrag über das Baurechtsgrundstück, in dem ein niedrigerer Preis als der vereinbarte angegeben wurde, ist gemäss Bundesgericht nichtig gleich wie der wirklich geschlossene Vertrag mit dem vereinbarten Preis, zumal er nicht öffent-

lich beurkundet ist. Daraus folgt gemäss Bundesgericht, dass kein rechtsgültig abgeschlossener Kaufvertrag vorliegt. Da es zufolge Formmangels an einem gültigen Kaufvertrag fehle, liege auch kein Vorkaufsfall vor.

VERKÄUFER KÖNNEN SICH NICHT AUF FORMMANGEL BERUFEN

Berufe sich der Verkäufer gegenüber der Vorkaufsberechtigten aber – wie hier – rechtsmissbräuchlich auf den Formmangel, halten es Lehre und Rechtsprechung so, wie wenn ein gültiger Vorkaufsfall eingetreten wäre. Der Vorkaufspreis entspreche dem tatsächlich vereinbarten Preis, wenn im formungültigen Kaufvertrag ein zu hoher Preis beurkundet wurde, und müsse andernfalls gerichtlich festgesetzt werden. Vorliegend prüfte das Bundesgericht somit, ob die Vorkaufsberechtigte nebst der Zahlung des Kaufpreises von 1,45 Mio. CHF das Inventar für 150 000 CHF erwerben musste. Feststellungen über das Wissen und Wollen der Verfahrensbeteiligten bestehen gemäss Bundesgericht nicht.

Mithin sei von einem objektiven Standpunkt auszugehen. Allein aus dem Kaufvertrag ohne ausserhalb der Urkunde liegende Beweismittel kann gemäss Bundesgericht der von den Vertragsparteien wirklich gewollte Kaufpreis weder ersehen noch bestimmt werden. Die separate Vereinbarung über das Inventar nenne den Übernahmepreis (bewusst) nicht und sei der Vorkaufsberechtigten auch nicht förmlich angezeigt worden. In Verbindung mit anderen Elementen durfte letzterenfalls aus objektiver Sicht angenommen werden, es handle sich um eine auf die Mietperson individuell bezogene und damit eine personengebundene Regelung. Die vorkaufsberechtigte Beschwerdegegnerin habe deshalb weder das Inventar zu übernehmen noch dessen Wert zusätzlich zum Kaufpreis von 1,45 Mio. CHF zu bezahlen. Die Beschwerde wurde somit abgewiesen. ▶



Auch bei Erbschaften ist im Zusammenhang mit der Lex Koller Vorsicht geboten (im Bild: Davos).

BILD: 123RF.COM

2. WIE RASCH MUSS EIN AUSLÄNDISCHER ERBE SEINE SCHWEIZER WOHNUNG WIEDER VERÄUSSERN?

Das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG; sog. «Lex Koller») bezweckt eine Beschränkung des Erwerbs von Grundstücken durch Personen im Ausland, «um die Überfremdung des einheimischen Bodens zu verhindern» (vgl. Art. 1 BewG). Im vorliegenden Entscheid aus dem Kanton Graubünden befasste sich das Bundesgericht mit dem Erbe der im November 2013 verstorbenen deutschen Staatsangehörigen A, in deren Nachlass sich namentlich eine Wohnung im Graubünden befand. Als Alleinerbin hatte A die Stiftung A mit Sitz in Deutschland eingesetzt. Daneben hatte sie letztwillig verfügt, dass B und C, beides deutsche Staatsangehörige mit Wohnsitz in Deutschland, im Sinne eines Vermächtnisses ein lebenslanges und unentgeltliches Wohnrecht an der Wohnung eingeräumt werde.

BEWILLIGUNG DES ERWERBS MIT AUFLAGE

Mit Verfügung vom August 2018 bewilligte die kantonale Lex-Koller-Behörde, das Grundbuchinspektorat und Handelsregister des Kantons Graubünden, der Stiftung A den Erwerb der Wohnung unter der Auflage, diese innert zwei Jahren nach dem Tod von B und C bzw. nach der defi-



**AUCH ERBSCHAFTEN
KÖNNEN DER
LEX KOLLER
UNTERSTEHEN.**

nitiven Aufgabe der Nutzung durch diese zu veräussern. Gegen diese Verfügung gelangte das Bundesamt für Justiz (BJ) mit Beschwerde an das Verwaltungsgericht des

Kantons Graubünden. Dieses hiess die Beschwerde gut und wies die Sache zur weiteren Abklärung des Sachverhalts und zur Neubeurteilung an das Grundbuchinspektorat zurück. Die kantonale Lex-Koller-Behörde erliess daraufhin eine zweite Verfügung mit einem ähnlichen Inhalt wie die erste, gegen welche das BJ wiederum Beschwerde erhob. Das Verwaltungsgericht wies diese Beschwerde ab, woraufhin das BJ ans Bundesgericht gelangte. Die Vermächtnisnehmerin C verstarb im Juni 2021.

Personen im Ausland bedürfen für den Erwerb von Grundstücken im Ausland, gestützt auf die Lex Koller, einer Bewilligung der zuständigen Behörde, es sei denn, es liege eine Ausnahme vor. Unter die Lex Koller fallen dabei insbesondere Wohnimmobilien. Gesetzliche Erben im Sinne des Schweizer Rechts benötigen für den Erwerb eines Grundstücks im Erbgang keine Bewilligung (vgl. Art. 7 lit. a BewG). Einem Erben, welcher der Bewilligung bedarf und keinen Bewilligungsgrund hat, wird der Er-



werb mit der Auflage bewilligt, das Grundstück innerhalb von zwei Jahren wieder zu veräussern. Auf diese Auflage kann nur verzichtet werden, wenn der Erbe enge, schutzwürdige Beziehungen zum Grundstück nachweist (Art. 8 Abs. 2 BewG).

EINE BEWILLIGUNGSPFLICHT LIEGT VOR

Vorliegend war unbestritten, dass ein bewilligungspflichtiger Erwerbstatbestand vorliegt, zumal es sich bei der Stiftung nicht um eine gesetzliche Erbin handelt. Umstritten und zu klären war demgegenüber die Rechtsfrage, ob die Auflage der Lex-Koller-Behörde an die Stiftung A, die Wohnung innert zwei Jahren nach dem Tod von B bzw. nach der definitiven Aufgabe der Nutzung durch diese zu veräussern, mit Art. 8 Abs. 2 BewG zu vereinbaren ist. Das Bundesgericht hielt in diesem Zusammenhang fest, es sei «offensichtlich», dass eine Stiftung als juristische Person keine engen, schutzwürdigen Beziehungen zu einem Grundstück knüpfen könne, werde doch dafür eine «persönliche Präsenz von einer gewissen Regelmässigkeit und Intensität» vorausgesetzt. Zudem werde das Nutzungsrecht der Vermächtnisnehmerin B durch einen allfälligen Verkauf der Wohnung nicht tangiert, sodass deren enge und schutzwürdige Beziehungen zur Wohnung nicht auf die Stiftung A projiziert werden könne.

WIE MUSS DIE AUFLAGE AUSGESTALTET SEIN?

Somit stand vorliegend nur noch zur Debatte, ob und unter welchen Auflagen die Stiftung AG das Grundstück erwerben kann. Konkret ging es um die Frage, ob der Bewilligungsbehörde bei der Formulierung der Auflage zur Wiederveräusserung in zeitlicher Hinsicht – wie von der Bündner Lex-Koller-Behörde angenommen – ein Entscheidungsspielraum zusteht oder ob die in der Bestimmung erwähnte Zweijahresfrist – wie vom BJ postuliert – immer und in jedem Fall mit Rechtskraft des Bewilligungsentscheids zu laufen beginnen muss.

Mit Blick auf den klaren Wortlaut und den Zweck der Bestimmung, nämlich «dem eingesetzten Erben den Grundstückserwerb wertmässig zu ermöglichen, ohne ihm jedoch eine zusätzliche Besitzmöglichkeit im Sinn eines Dauerzustands zu verschaffen», gab das Bundesgericht dem BJ recht und entschied, der Stiftung A sei der Erwerb der Wohnung nur unter der Auflage zu bewilligen, das Grundstück innert zwei Jahren ab Eintritt der Rechtskraft der Bewilligung wieder zu veräussern. ■

BGER 2C_534/2021 VOM 16. DEZEMBER 2021



*CHARLES GSCHWIND

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Baker McKenzie in Genf und Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert.

ANZEIGE

Der Spezialist für Graffitischutz

www.desax.ch

**SWISS
BAU**
COMPACT

3.–6. Mai 2022

Halle 1.0

DESAX AG
Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG
Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX SA
Ch. des Larges-Pièces 4
1024 Ecublens
T 021 635 95 55

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

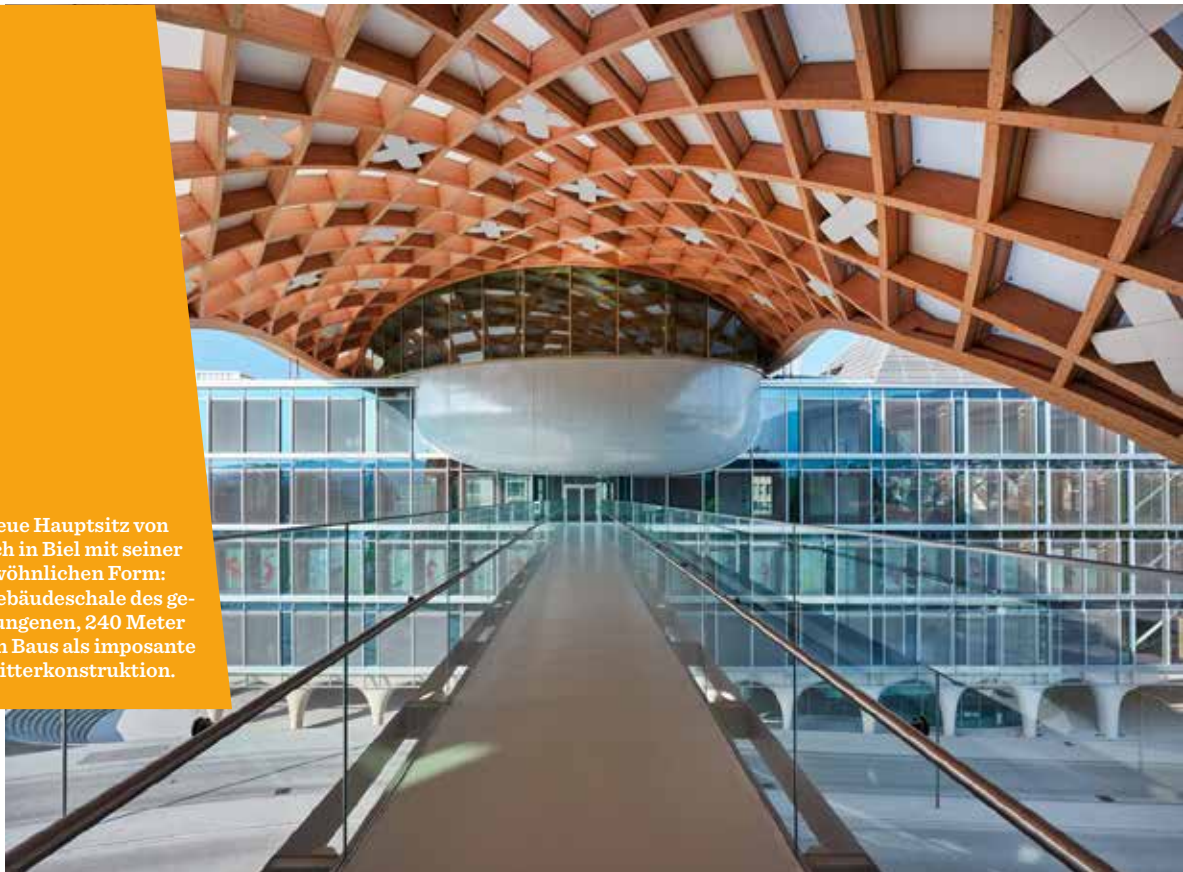
NEUER ALTER BAUSTOFF

Was noch vor wenigen Jahren undenkbar schien, ist heute alltäglich: Mehrfamilienhäuser, Bürogebäude und Schulhäuser werden aus Holz gebaut. Der klimaneutrale Baustoff hat die Mehrgeschossigkeit erobert.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Der neue Hauptsitz von Swatch in Biel mit seiner ungewöhnlichen Form: Die Gebäudeschale des geschwungenen, 240 Meter langen Baus als imposante Holzgitterkonstruktion.

BILD: SWATCH AG



► DAUERHAFTER UND EFFIZIENTER BAUSTOFF

Jährlich wachsen im Schweizer Wald auf einer Fläche, die fast ein Drittel des Landes umfasst, mehr als 10 Millionen Kubikmeter Holz. Also alle drei Sekunden wächst in unseren Wäldern ein Kubikmeter wertvolles Holz. Davon werden aber bloss knapp 5 Millionen Kubikmeter genutzt. Zudem haben Wälder ein grosses Potenzial. Etwa für das Klima, die Erholung, als Schutz gegen Naturgefahren und nicht zuletzt als Baustoff. Wachsendes und verbautes Holz bindet das Klimagas CO₂ und sorgt dafür, dass unsere Luft auch sauber ist und bleibt.

Rund die Hälfte des gesamten Holzverbrauchs der Schweiz wird für die energetische und thermische Nutzung verwendet. Je ein Viertel entfallen auf Massivholz und Holzwerkstoffe sowie auf Papier und Karton. Der erneuerbare und klimaneutrale Rohstoff Holz leistet einen wesentlichen Beitrag, um die Schweiz von einer fossilbasierten in eine biobasierte Gesellschaft und Wirtschaft zu transformieren. Darum engagiert sich der Bund unter der Federführung des Bundesamtes für Umwelt (Bafu) seit gut zehn Jahren mit der Ressourcenpolitik Holz (RPH) für eine nachhaltige Bereitstellung und effiziente Verwertung von Holz aus dem Schweizer Wald.

HOLZBAU

Holz speichert CO₂ in der Biomasse – pro Kubikmeter verbautes Holz eine Tonne CO₂ – und kann einen Teil der nicht erneuerbaren Energiequellen ersetzen. Ausserdem erfordern Holzprodukte in der Herstellung einen vergleichsweise geringen Energieaufwand. Doch Preisturbulenzen und lange Lieferfristen betrafen 2021 auch den Holzbau. Neben Metallen oder Kunststoffen waren im letzten Jahr Holz und Holzwerkstoffe zeitweise

rare auf Schweizer Baustellen und kosteten teilweise deutlich mehr. «Von diesem Preisanstieg profitiert die Schweizer Forstwirtschaft, die nun immerhin kostendeckend arbeiten könne», so Florian Landolt von Wald Schweiz. «Damit ausreichend Rentabilität und damit mehr Investitionspotenzial gegeben ist, müssten die Preise aber weiter steigen und dürfen auf keinen Fall mehr unter das aktuelle Niveau fallen. Nur so können genügend Kapazitäten für

die Holzernte der nächsten Jahrzehnte sichergestellt werden», meint Landolt. Die Verfügbarkeit von Schweizer Holzprodukten bleibe eine grosse Herausforderung, denn die Schweizer Holzbaubetriebe beziehen rund 70% ihres Materials aus dem nahen Ausland. Mit einer Förderung von Bauprojekten, die lokal geerntetes Holz verwenden, würden Anreize geschaffen und die Schweizer Holzbranche gestärkt.



Unter der riesigen, 11 000 Quadratmeter grossen Hülle der «Schlange» präsentiert sich das Gebäudeinnere ebenfalls bunt und futuristisch.

BILD: SWATCH AG

HOLZBAUTEN IM AUFWIND

Gebäude aus Holz werden immer häufiger gebaut, ja man kann sogar feststellen: Holz erlebt in diesem Bereich eine Renaissance. Sogar Hochhäuser aus Holz lassen sich bauen, wie Beispiele aus der Schweiz und anderen Ländern zeigen. Der Baustoff Holz feiert so etwas wie ein Comeback und findet in immer mehr Bereichen Anwendung. Dafür gebe es gute Gründe, erklärt Thomas Rohner, Professor für Holzbau und BIM an der Berner Fachhochschule Biel (BFH): «Bauen mit Holz geht schneller, ist präziser und ermöglicht eine höhere Termin- und Kostensicherheit.» Das seien nur einige Vorteile, von denen auch Investoren und Bauherren profitieren, so der Holzbaufachmann. «Dazu trägt auch die Digitalisierung bei, denn Holzbauten lassen sich ausgezeichnet mit Building Information Modeling (BIM) planen.»

Ein weiterer Grund für den Aufschwung des Holzbaus ist die Modulbauweise, die sich in den vergangenen Jahren stark entwickelt hat. Statt auf der Baustelle können die Fachleute in trockenen und gut ausgerüsteten Produktionshallen die einzelnen Elemente millimetergenau vorbereiten und herstellen. Vor Ort sind die Holzbauteile mit vielfach bereits eingelegten Haustechnikleitungen dann rasch versetzt und montiert. Der Rohbau muss auch nicht austrocknen, wie das bei Beton oder Mauerwerk der Fall ist. Bauprozesse verkürzen sich so merklich. Die Gebäude können früher bezogen werden und dadurch fallen schneller Mieteinnahmen und andere Erträge an.

VERBESSERTER BRANDSCHUTZ

In früheren Zeiten legten Brände aus Holz gebaute Dörfer und Städte in Schutt und Asche. Heute ist der moderne Holzbau in puncto Brandschutz sehr sicher geworden. Denn Holz muss die gleichen Brandschutznormen erfüllen wie andere Baustoffe auch. Und hat sogar noch Vorteile: Holz brennt berechenbar und behält auch bei verkohlter Aussenseite lange seine Tragfähigkeit. Obwohl Holz brennt, ist es aus konstruktiver Sicht dennoch sicherer als Stahl. Während Letzterer seine Festigkeit bereits bei tiefen Brandtemperaturen verliert und Konstruktionen so instabil werden, verliert Holz auch bei oberflächlichem Brand seine Festigkeit kaum oder gar nicht.

Zum Thema Brandschutz von Holzbauten erklärt Thomas Rohner: «Bei grösseren Bauten aus Holz erarbeiten die Verantwortlichen ein Brandschutzkonzept, das beispielsweise eine konsequente Kapselung der Holzelemente beinhaltet. Das bedeutet, dass das Feuer nicht auf benachbarte Räume übergreifen kann, wenn ein Raum oder eine Wohnung in Brand geraten.» Mit der Revision der Brandschutzverordnung im Jahr 2015 wurde den neuen Erkenntnissen im Umgang mit Holz Rechnung getragen und der Bau von Holzhochhäusern hierzulande ermöglicht. ▶

“
HOLZ IST EIN GENIALER BAUSTOFF, DER NICHT NUR STATISCH EIN SEHR GUTES VERHALTEN AUFWEIST, SONDERN AUCH EINE HOHE AKZEPTANZ GENIESST.

“
 MAX RENGGLI,
 CEO RENGGLI AG



Eine ebenfalls moderne Baute aus Holz ist die Überbauung Waldacker im Westen von St. Gallen: Ein Innenhof nach norditalienischem Vorbild soll den beiden langen, abgekröpften Baukörpern mit Veranda-Erschliessung ein ganz besonderes Wohnflair geben.

BILDER: RENGLI AG/RENÉ DÜRRI

SUURSTOFFI ROTKREUZ: ERSTES HOLZHOCHHAUS

Bereits 2018 wurde in der Innerschweiz, auf dem Suurstoffi-Areal im zugerischen Rotkreuz, das erste Holzhochhaus der Schweiz gebaut. Seine Konstruktion basiert auf einer Hybridbauweise. Die Kerne der zweiteiligen Bauten bestehen aus Ortbeton, darum herum ist ein Holzskelett angeordnet. Insgesamt wurden 1400 vorgefertigte Konstruktionselemente aus Buche, Fichte und Tanne verbaut. Mit einer vorgehängten Alu-Metallfassade ist der Bau nicht sofort als Holzbau erkennbar. Der also nicht ganz lupenreine Holzbau ist 36 Meter hoch und bietet mit seinen zehn Geschossen moderne Büroarbeitsplätze.

Im Herbst 2019 kam mit dem Projekt «Arbo», das zum Campus der Hochschule Luzern (HSLU) gehört, ein weiteres Holzhochhaus auf dem Suurstoffi-Areal des aufstrebenden Zuger Ortes hinzu: 15 Geschosse und 60 Meter hoch. Ebenfalls in der Zentralschweiz soll in naher Zukunft der nächste ambitionierte Holzbau realisiert werden. Die Industriegruppe V-Zug will gemeinsam mit einem Totalunternehmer das erste Hochhaus in der Schweiz bauen, bei dem sämtliche Tragstrukturen aus Holz bestehen. Das «Projekt Pi» soll das erste «reine» Holzhochhaus von 80 Metern Höhe der Schweiz werden und preisgünstiges Wohnen in Zug schaffen.

GROSSE HOLZBAUTEN KOMMEN

Mehrgeschossig Bauen mit Holz liegt also ganz im Trend der heutigen Zeit. Der zurzeit grösste Schweizer Holzbau steht in Winterthur: die Überbauung «Sue & Til», 20 fünf- bis sechsgeschossige Gebäude mit über 300 Eigentums- und Mietwohnungen. Das Areal



Die vorverwitterten, grauen Fassaden-Holzschalungen aus Fichte geben der vier- bis fünfgeschossigen Überbauung mit den 110 Mietwohnungen in der Nähe eines Erholungsgebietes eine eigene Identität.

des ehemaligen Sulzer-Zweigbetriebes zwischen Grüze und Oberwinterthur wandelt sich kontinuierlich zu einem neuen Stadtteil. Er heisst Neuhegi und soll Platz bieten für 4000 Bewohner sowie 8000 Arbeitsplätze. Einer der jüngsten Bausteine dieser Entwicklung ist die vorgenannte Wohnsiedlung «Sue & Til», Anfang 2019 bezugsbereit fertiggestellt. Die Siedlung zeigt, wie Nachhaltigkeit und Holzbau im grossen Massstab funktionieren. Holzbau heisst hier: Über einem Betonsockel und hinter der Aluminiumfassade greifen 250 000 vorgefertigte Holzteile ineinander.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

Hebt sich ab.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



washMaster
das neue digitale
Zahlungssystem

FLEXIBLER HOLZ- BAU AM SEE

Der Tüftler und Holzbauer Walter Schär zeigt mit dem preisgekrönten Atelier- und Wohnhaus in Horw am See, dass man mit Holz nicht nur gut und flexibel, sondern auch wirtschaftlich bauen kann. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

BILDER: SCHARRAUM AG

Die Rückseite des Gebäudes mit dem Eingangsbereich und dem massiven Treppenhaus sowie den Laubengängen.



► HOLZBAUER, MUSIK- UND KULTURFÖRDERER

Walter Schär (57) ist ein grosser Liebhaber der Jazzmusik, aber auch ein innovativer und begnadeter Holzbauer. Am Jazz fasziniert ihn besonders die Improvisation. Einzigartig und individuell wie jede Jazzimprovisation sind auch die Holzbauten von Schaerholzbau. Dazu Walter Schär: «Gutes Bauen ist wie das Zusammenspiel in einer Jazzband.» 1992, also vor genau 30 Jahren, übernahm er im Alter von nicht einmal 27 Jahren den väterlichen Betrieb. Er führte das nunmehr 130 Jahre alte Traditionsunternehmen in eine moderne und erfolgreiche Holzbaufirma über.

Heute produziert Schaerholzbau an den drei Standorten Altbüron, Grossdietwil und Malters. Es wird fast das gesamte

Spektrum der Holzverarbeitung abgedeckt. Der Hauptsitz der Firma ist in Altbüron. Da wird geplant, konstruiert und produziert. Am Mühlebach in Grossdietwil liegen die Wurzeln der Schaerholzbau AG. Dort ist der Innenausbau mit seiner modernen Schreinerei angesiedelt: Küchen, Treppen, Schränke und Möbel werden hier hergestellt. Der dritte Werkplatz in Malters, der auch eine Sägerei umfasst, wurde im letzten Jahr mit einem Ersatzneubau und Maschinenpark erneuert. Hier wird Holz aus der Region eingeschnitten und für die weitere Verarbeitung aufbereitet.

AUFBRUCH ZU NEUEN UFERN

Walter Schär kann auch loslassen: Er und seine Frau Hildegard übergaben am 1. Januar 2019 seine Firmen an die bei-

den Söhne Lukas und Michael. So kann die fünfte Generation das Werk ihrer Eltern und Vorfahren weiterführen. Vater Walter bleibt im Verwaltungsrat und Mutter Hildegard konzentriert sich auf die Organisation der kulturellen Anlässe im Werk. Mit dem «bau 4» hat Schaerholzbau in Altbüron einen Raum etabliert, in dem regelmässig Musik und Kultur stattfindet. Das Hauptinteresse gilt dem modernen Jazz und der Kunst. Walter Schär ergänzt: «Der «bau 4» ist ein Begegnungsort für Menschen mit Kulturverständnis und trägt zur Kommunikation und Vernetzung bei. Wir haben in den vergangenen 15 Jahren über 200 Veranstaltungen aus den Bereichen Musik, Kunst, Film, Theater und Tanz organisiert und durchgeführt.»

Vor rund einem Dutzend Jahren kaufte Walter Schär am südlichen Stadtrand der Luzerner Vorortsgemeinde Horweine Zimmerei. Das Grundstück liess eine Erweiterung nicht zu und die daraufhin erfolgte Umzonung in eine reine Wohnzone führte bei den Schärs zum Entschluss, die Zimmerei aufzugeben und etwas Neues zu wagen. Das Quartier Altsagen am äussersten,

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

südlichen Zipfel von Horw, zwischen Bahn und Strasse, aber an der Seebucht gelegen, hat grosses Potenzial als gute Wohnlage. So preisen Schärs Nachbarn ihre Überbauung von zwei Mehrfamilienhäusern die Lage wie folgt an: «Überschaubar und ruhig gelegen, aber bestens erschlossen. Am Fuss des Pilatus, einen Steinwurf von der Horwerbucht entfernt. Keine Durchgangsstrasse, dafür gibt es vor der Haustüre den Veloweg Richtung Luzern und Hergiswil, und wenige Schritte entfernt beginnt der Fussgän-



WIR ALS INVESTOREN SUCHTEN NICHT DEN MAXIMALEN GEWINN, SONDERN EINE GROSSE NACHHALTIGKEIT.



HILDEGARD UND WALTER SCHÄR,
RAUM K UND SCHAERRAUM AG

gerweg entlang des Seeufers.» Schärs wollten etwas Neues und waren bereit, vom ländlichen, beschaulichen Altbüron in die Agglomeration von Luzern umzuziehen.

HOLZNEUBAU MIT INTERESSANTEM ANSATZ

Walter Schär wollte einen Neubau schaffen für das Miteinander von Wohnen und Arbeiten, der auch die Fragen unserer Zeit reflektieren soll. So gründete er die neue Firma Schaerraum AG und plante ein Gebäude, das «seinem Metier einen Kick



Beim preisgekrönten Neubau haben alle Wohnungen Seesicht und Blick auf das eindruckliche Alpenpanorama.

gibt» – einen Prototypen für die Zukunft des Holzbaus. Entstanden ist vor zwei Jahren das klimaneutrale, viergeschossige Gewerbe- und Wohnhaus «Neuraum». Walter Schär erläutert: «Neuraum ist ein moderner Holzbau mit 13 Wohnungen und mehreren Ateliers und Gewerberäumen. Konzipiert als Labor für zukünftiges Wohnen und Arbeiten nach dem neuen, modularen Planungsprinzip Raumraster.» Dank den modularen Einheiten von 3,5 auf 3,5 Metern sind die Grundrisse flexibel gestalt- und veränderbar.

Hildegard Schär schuf mit «Raum K – Kultur im Neuraum» eine Begegnungszone für Kultur, der Kinder und Erwachsene gleichermaßen ansprechen soll. Die

ausgebildete Museumspädagogin bietet im neuen Atelier Kurse für Kinder an und führt kulturelle Veranstaltungen durch. Zusätzlich finden Kunstausstellungen und Konzerte für zeitgenössischen Jazz statt. Hildegard Schär fasst zusammen: «Ich will meine Begeisterung für Kultur mit anderen Menschen teilen. Den Kindern möchte ich ein Erleben und Lernen mit allen Sinnen auf den Weg geben.» Und wie reflektiert der Neubau «Neuraum» für Walter Schär wichtige Fragen unserer Zeit? «Ein nachhaltiger Holzbau ist für mich ein Bau, der Antworten gibt auf den Klimawandel. Ein Bau, der Möglichkeiten zu einem effizienteren Mobilitätsverhalten bietet. Ein Bau, bei dem sich die Beteiligten einbringen und ▶

ANZEIGE



Unsere Leidenschaft für Ihre Immobilie

Die Vebego AG steht für Facility Management nach Mass.

Das Familienunternehmen mit ca. 6000 Mitarbeitenden in 20 Niederlassungen unterstützt Sie in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein in den Bereichen Facility Service, Property Service, Cleaning Service, Security Service, Support Service, sowie Innovation Service.

Interessiert? – Gerne unterbreiten wir Ihnen eine massgeschneiderte Lösung und sorgen so für einen optimalen Werterhalt Ihrer Immobilie.

www.vebego.ch





Flexible Innenraumgestaltung im Küchenbereich mit Dachlichtschacht. Links in der Wand neben dem Treppenaufgang sind die Wärmeverteiler- und Lüftungsschlitze sichtbar.

BILD: SCHAERRAUM AG

mitdenken können. Ein Bau, der veränderbar bleibt und sich neuen Wohnbedürfnissen anpassen kann.»

EINFACHE GEOMETRISCHE GESTALTUNG

Auch wenn sich das Gebäude nach der Erschliessungsstrasse ausrichtet, ist es kein städtisches Haus. Davor empfängt ein langer Carport mit transparenter Photovoltaik auf dem Dach den Besucher. Hinter einem durchgehenden Fensterband befinden sich die Büro- und Atelierräume. Der Boden des ersten Geschosses liegt einen Meter tiefer. Dadurch gilt dieses nicht als oberirdisch. Walter Schär begründet diese bauliche Massnahme: «Der Boden war in diesem Gebiet schlecht. Nebst der teuren Entsorgung des Aushubmaterials war auch eine durchgehende Pfählung notwendig.» Als Pfahlssystem hat sich die Bauherrschaft für Smartex Dreh-Verdrängungspfähle entschieden. Die Pfähle sind 12 bis

20 Meter tief. Dieses Pfahlssystem ist gut geeignet für die Ausbildung als Energiepfahl und hat sehr geringe Lärmemissionen und Erschütterungen.

Mit den tiefen Loggias bzw. Balkonen sieht das Objekt «Neuraum» fast aus wie ein Sanatorium: ein energieeffizientes Haus mit langem Atem. Der Eingang ist auf der Rückseite, wo ein offener Treppenturm aus Beton vor den Laubengängen die Stockwerke verbindet. Das Holz der beiden fensterlosen Giebelfassaden ist dunkel eingefärbt. Diese schmalen Fassadenscheiben ermöglichen eine einwandfreie Gebäudestabilität, ebenso wie eine als H ausgebildete, sich über zwei Rasterlängen erstreckende Massivscheibe aus Beton im Erd- bzw. Geschäftsgeschoss. Weiter sorgen dafür in jedem Geschoss mehrere in die Wandelemente eingelassene Verstrebungen aus Stahlstangen. Die geometrische Einfachheit der Konstruktion ist das Ergebnis von rund tausend gebauten Häusern.

Walter Schär nennt dies «Raumraster»: «Das Gebäude ist ein Prototyp im Baukastensystem, quasi ein «Open Source-Modell». Mit dem vorgeschlagenen Bausystem will ich einen Denkanstoss für das nachhaltige Bauen geben.» Für Walter Schär war das Ziel, nicht nur einen angenehmen und flexiblen Holzbau zu erstellen, sondern vielmehr ein Gebäude, das den Beweis erbringt, dass der Baustoff Holz nicht teurer als andere Baustoffe ist.

KOMPAKTE UND VARIABLE GRUNDRISSSE

Dank den zentralen Stahlaussteifungen sind alle Innenwände vom tragenden Skelett getrennt und können so problemlos versetzt werden. Dazu erzählt Walter Schär ein Beispiel: «Kurz vor der Fertigstellung wünschte sich eine Familie ein weiteres Zimmer. Diesen Wunsch konnten wir mit unserem System problemlos erfüllen.» Ein zentrales Element für preisgünstigen

Holz-Wohnbau sind Standardisierung und Trockenbau. «Aber nur dort, wo es etwas bringt, wie etwa bei den Fassadenelementen und den Nasszellen», sagt Walter Schär

Bei den im Zentrum der Grundrisse angeordneten Nass- und Versorgungszellen steckt die aufs Notwendigste reduzierte Technik. In der Decke ist ein Klimasystem eingebaut, das mit Luftströmen wärmt oder kühlt. Eine Wärmepumpe holt die Grundwärme aus den Gründungspfählen. Den Strom für den Betrieb der Gebäudetechnik erzeugt die Photovoltaikanlage auf dem Dach.

Der Wohnungsmix ist ebenfalls gross: vom Studio bis zur 5,5-Zimmer-Wohnung

über zwei Geschosse. Im Eingangsbereich lösen sich die Räume ganz aus dem starren Raster. Küchen- und Garderobenelemente sind als verschiebbare Möbel konzipiert. So können die Bewohner die Grössen von Entrée, Küche und Wohnbereich ihren Bedürfnissen anpassen.

Die Stützen und Unterzüge sind sichtbar. Sie rahmen dadurch die ebenfalls weissen Gipswände und lasierten Holzdecken. Der gelaugte und geölte Boden aus massivem Ahorn gibt dem Raum, zusammen mit den in warmen Grau- und Grüntönen gestrichenen Einbauten, eine angenehme und behagliche Wohnatmosphäre. Das nachhaltige Nullenergiehaus «neuRaum Horw» war nach knapp acht Monaten Bauzeit bezugsfertig. So ist es denn auch kaum

erstaunlich, dass Schärs Neubau bereits mit Preisen ausgezeichnet wurde: mit dem Anerkennungspreis des Prix Lignum 2021 der Schweizer Holzbaubranche und mit dem Bundespreis Watt d'Or 2022 für das innovative Konzept. ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

*Ireen und Daniel Enz – Inhaber
Zoller Partner AG, Wil / Wattwil:*

« Bei **W&W** beziehen wir innovative Lösungen und einen professionellen Support. »

W&W Immo Informatik AG
Affoltern am Albis • Bern • St. Gallen
wwimmo.ch

«HOLZENERGIE ERLEICHTERT DIE ENERGIEWENDE»



Zehntausende arbeiten momentan im Homeoffice. Wirkt sich das auf die Entwicklung der Holzenergie aus?

Konrad Imbach: Menschen, die infolge Homeoffice plötzlich viel mehr Zeit zu Hause verbringen, möchten sich möglichst behaglich einrichten. Dazu gehört das Feuer in den eigenen vier Wänden. Wer das Privileg hat, eine Wohnraumfeuerung zu besitzen, benützt diese wieder vermehrt. Viele möchten ihre alten Anlagen sanieren, beispielsweise ein unnützes offenes Cheminée durch einen modernen Kaminofen oder ein effizientes Speichercheminée ersetzen. Das ist sowohl schön als auch nützlich. Die in jüngster Zeit stark gestiegenen Öl- und Gaspreise schaffen einen zusätzlichen Anreiz, die Zentralheizung auf lediglich 18 Grad einzustellen und behagliche 21 Grad mit der Wohnraumfeuerung zu erreichen. Da jedes Grad weniger in einem Haus etwa 6% Energie spart, kann man mit einer guten Wohnraumfeuerung 15 bis 20% fossile Energie einsparen. Ich selber heize zu Hause schon lange mit Holz und möchte nichts anderes.

Eine vermehrte Nutzung der Holzenergie muss im Interesse der Energiepolitik sein. Tut die öffentliche Hand genug dafür?

Das Bundesamt für Energie BFE hat die Bedeutung der Holzenergie schon früh erkannt und fördert sie

BIOGRAPHIE KONRAD IMBACH

(*1959) wechselte nach einer kurzen Tätigkeit in der Industrie hinüber ins Verbandsmanagement. Politisch war er für elf Jahre im Kantonsrat des Kantons Solothurn. Er war langjähriger Präsident vom Verband Bürgergemeinden und Wald Kanton Solothurn (BWSO). Heute vertritt er als Präsident von Holzenergie Schweiz, Geschäftsführer von Gebäudeklima Schweiz, Geschäftsführer von Holzfeuerungen Schweiz und als Präsident des schweizerischen Plattenverbandes die Interessen dieser Organisationen.

Die Holzenergie hat im Zuge der Diskussionen um Klimaerhitzung und Energiewende an Aktualität gewonnen. Konrad Imbach, Präsident des Verbandes Holzenergie Schweiz, betont, wie wichtig die Holzenergie zur Erreichung der energie- und klimapolitischen Ziele der Schweiz ist. **TEXT – RED.***

mit verschiedensten Massnahmen seit mehreren Jahrzehnten. Zu erwähnen sind Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Pilot- und Demonstrationsanlagen, Projekte zur Verbesserung der Qualität der Anlagen, Beratungs- und Kommunikationsmassnahmen sowie auch viele grössere Holzsplitzel- oder Pelletheizungen mit oder ohne Wärmenetz. Auch das Bundesamt für Umwelt Bafu ist sich der Bedeutung der Holzenergie bewusst. So hat sich in den letzten zwanzig Jahren die Energieholznutzung etwa verdreifacht, und dabei sind die Feinstaubemissionen von 7000 auf 2000 Tonnen zurückgegangen. Erfreulich ist zudem das wachsende Interesse der Kantone, die ebenfalls teilweise sehr gute Fördermassnahmen lanciert haben. Dazu kommt das Förderprogramm der Stiftung Energiezukunft Schweiz (EVS), das zahlreiche Holzenergieprojekte finanziell unterstützt. Vor dreissig Jahren deckte die Holzenergie nur 3% des Wärmemarktes ab, heute sind es mehr als 10%.

Die Schweiz hat sich im Rahmen des Pariser Klimaabkommens verpflichtet, bis 2050 klimaneutral zu werden. Schaffen wir das, und welche Rolle spielt dabei die Holzenergie?

Ich persönlich erachte das Ziel als wichtigen Leuchtturm. Es braucht alle erneuerbaren Energien, damit wir das Ziel erreichen können. Holzenergie spielt dabei eine wichtige Rolle, das Potenzial ist aber nicht unbegrenzt. 2020 lag der effektive Energieholzumsatz inklusive Holz in Kehrrichtverbrennungsanlagen (KVA) in der Schweiz gemäss der Schweizer Holzenergiestatistik bei insgesamt 4,95 Millionen m³ Holz. Diese Menge ersetzt rund 1 Million Tonnen Heizöl. Das ist schon mal eine gewaltige Menge, aber eben nur ein relativ kleiner Teil des gesamten Verbrauchs. Abklärungen ergaben ein heute noch ungenutztes Energieholz-Potenzial von etwa 2 bis 3 Millionen m³. Wir können – grob gesagt – die heutige Nutzung noch um etwa 50% erhöhen. Damit könnten wir insgesamt knapp 20% des heutigen Wärmemarktes abdecken. Es braucht also auch noch alle anderen erneuerbaren Energien zur Zielerreichung.

Wie sieht denn die heutige Nutzung der Holzenergie genau aus?

Von den 4,95 Millionen genutzten m³ ist deutlich mehr als die Hälfte – nämlich 2,7 Millionen m³ – naturbelassenes Holz. Davon wiederum wird immer noch ein Drittel, genauer 0,9 Millionen m³, als Stückholz genutzt. Naturbelassenes Holz, das sind überwiegend Holzhackschnitzel, machen etwa 1,8 Millionen m³ aus. Für die Herstellung von Pellets kommen etwa 0,55 Millionen m³ dazu. In Holzverarbeitenden Betrieben fallen zudem jährlich etwa 0,65 Millionen m³ Restholz zur energetischen Nutzung an. Das sogenannte Altholz aus Gebäudeabbrüchen oder Holz-

Holzsnitzelkessel mit Wärmenetz.
BILD: HOLZENERGIE SCHWEIZ,
CHRISTOPH RUTSCHMANN



produkten am Ende des Produktzyklus' macht weitere 1,05 Millionen m³ aus, ist also ebenfalls eine sehr wichtige Grösse. Ebenso vielfältig sind die verschiedenen Feuerungen: Die Holzenergiestatistik weist 20 verschiedene Anlagenkategorien aus, vom Cheminée über Zimmeröfen, Stückholzkessel, Pellet- und Holzsnitzelfeuerungen bis zu Anlagen zur Stromerzeugung (Kraft-Wärme-Koppelungsanlagen [KWK] oder Kehrichtverwertungsanlagen [KVA]).

Wo sehen Sie die Holzenergie in zehn Jahren?

Ich kann mir vorstellen, dass Holz bei geeigneten Rahmenbedingungen mittels Wärme-Kraft-Kopplung vermehrt zur Herstellung von Strom und von Energie für industrielle Prozesse verwendet wird. Mit solchen Anlagen könnten wir alles in der Schweiz anfallende Altholz nutzen, statt es zu exportieren und dafür auch noch zu bezahlen. Schön wäre auch, wenn vielversprechende Ansätze wie zum Beispiel die Herstellung von Pflanzkohle für die Landwirtschaft eine gewisse Bedeutung erlangten. Das würde die Wertschöpfung aus dem wertvollen Rohstoff Holz erhöhen. Erste solche Anlagen stehen bereits heute in Betrieb. Wichtig ist, je nach Rahmenbedingungen die richtige Lösung zu wählen, damit aus unserem Energieholz neben dem Hauptprodukt Wärme auch Strom, Prozessdampf und Pflanzkohle hergestellt werden können. Das Faszinierende an der Holzenergie ist ihr breites Einsatzspektrum. Mit Holz kann ich ein Einfamilienhaus effizient behei-



VON DEN 4,95 MILLIONEN GENUTZTEN KUBIKMETERN IST DEUTLICH MEHR ALS DIE HÄLFTE - NÄMLICH 2,7 MILLIONEN KUBIKMETER - NATURBELASSENES HOLZ.



zen, einen Wärmeverbund klimaneutral betreiben, Prozessdampf zum Beispiel für die Lebensmittelindustrie produzieren, mittels Dampfturbinen oder Gasmotoren Strom oder gar Pflanzkohle als Zusatz für die Tiernahrung oder industrielle Prozesse erzeugen. Ich wünsche mir ein friedliches Nebeneinander aller dieser Anwendungsmöglichkeiten. Und dies im Einklang mit allen anderen klimafreundlichen Energien. Wenn sich unser Land klar zu den erneuerbaren Energien bekennt, schaffen wir den Ausstieg aus den fossilen Energien. Dies vielleicht nicht gerade in zehn Jahren, aber bis etwa 2040 kann das gut möglich sein. Dafür setze ich mich mit Herzblut ein. ■

HOLZENERGIE SCHWEIZ

Der Branchenverband Holzenergie Schweiz betreibt seit 1979 einen professionellen Informations- und Beratungsdienst und setzt sich bei Behörden und Entscheidungsträgern für eine vermehrte Nutzung der Wärme aus dem Wald ein.
www.holzenergie.ch

ANZEIGE



Aus Visionen
Welten schaffen.

Swiss
Interactive



swissinteractive.ch

«FORM FOLLOWS DATA» ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN STÄDTEBAU UND ARCHITEKTUR

Im Tessin realisiert ECOREAL mit Hilfe von Artificial Intelligence (AI) die Wohnüberbauung «Al Vigneto». Innerhalb definierter Parameter wie optimale Aussicht oder minimierte Fassadenfläche sowie den baurechtlichen Rahmenbedingungen wird das Setzen der Gebäudekörper optimiert.

Im Gespräch mit Sabine Friedrich, KEEAS Raumkonzepte/Vizepräsidentin der Anlagekommission ECOREAL wird schnell klar: Computer werden weder Städtebauer noch Architekten ersetzen. Aber die Technologie nimmt den Planern viel – zum Teil auch nervtötende – Sisyphusarbeit ab. Die ECOREAL setzt innovative Technologien – wie zum Beispiel AI – gern bereits in frühen Entwicklungsstadien ein. Sie leistet damit einen wertvollen Beitrag für die Weiterentwicklung der von GRUNER&FRIENDS programmierten Software. Mit den Worten «Form follows Data» bringt Patrice Gruner seine Pionierleistung auf den Punkt.

Wie ein Bildhauer

Artificial Intelligence (AI) bzw. künstliche Intelligenz (KI) hat unterschiedliche Anwendungsbereiche. So unterstützen die Plug-ins beispielsweise bei der Suche nach der Gesamtvolumetrie eines Bauvorhabens. Auf Grund der baugesetzlichen Rahmenbedingungen (Abbildung 1 – Ausnützung, Baumassen, Grenzabstände oder Gebäudehöhen) werden verschiedene denkbare Setzungen automatisiert vorgeschlagen. Sie können im Sinne einer Analogie mit möglichen Marmorblöcken verglichen werden, aus denen der Bildhauer später seine Statue meisselt.

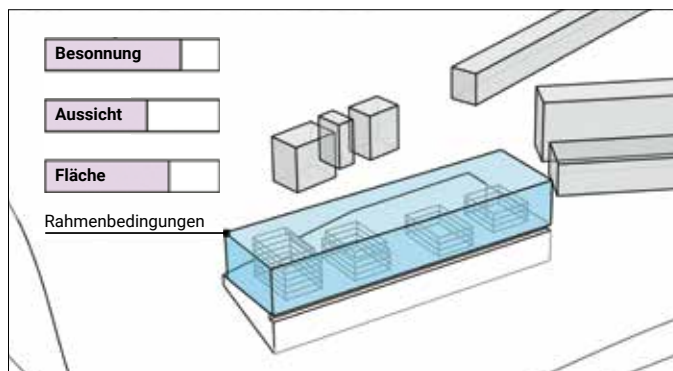


Abbildung 1: Podium als baurechtlicher Rahmen. «Al Vigneto»

Ist die ideale Gesamtvolumetrie einmal bestimmt, errechnet die Software wiederum denkbare Gebäudekörper nach klar vorgegebenen Parametern wie Besonnung oder Aussicht – im Sinne möglicher Statuen, die sich aus dem gewählten Marmorblock heraushauen lassen (Abbildung 2). Dabei können die Parameter beliebig verändert werden, was praktisch in Echtzeit zahlreiche Varianten hervorbringt.

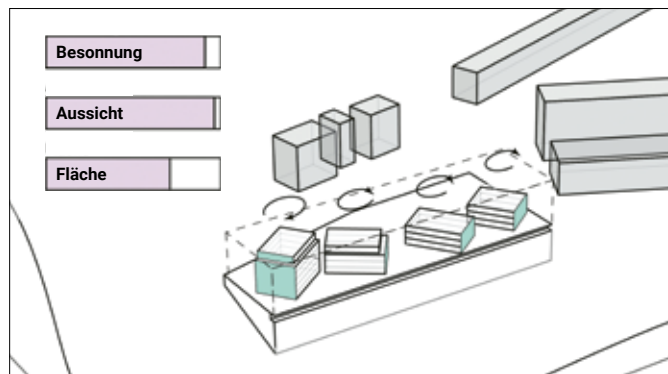


Abbildung 2: Optimierte Aussicht durch Variieren. «Al Vigneto»

Parameter variieren

Wenn beispielsweise der Parameter «Aus- und Weitsicht» stärker gewichtet wird als der Parameter «minimierte Fassadenfläche», verändern sich die Höhen der Bauten, deren Ausrichtungen oder Positionierungen im Gelände. Die Parameter werden wie «Regler» oder «Schieber» bedient, worauf der Computer mögliche Lösungen in 3D vorschlägt. Wie sich bei einem Equalizer das Klangbild je nach Einstellung der Schieber verändert, so verändert sich auch das architektonische Bild mit der Verschiebung der zugrunde gelegten Parameter.

Ein konkretes Beispiel

Im Tessin realisiert ECOREAL die Wohnüberbauung «Al Vigneto». Die erhöhte Hanglage in Canobbio/Lugano inmitten der Rebberge stellt neben der Nähe zu Lugano die kapitalen Werte des Angebots dar. Aussicht und Besonnung haben logischerweise hohe Priorität. Nachdem die baugesetzlichen Rahmenbedingungen sowie die topografischen Gegebenheiten erfasst wurden, erhält die Software von GRUNER&FRIENDS den Auftrag, mittels «Gruppieren», «Schieben», «Drehen» oder «Höhenvariieren» die Aussicht jeder einzelnen Wohnung zu maximieren. Gleichzeitig bleiben andere wichtige Parameter wie Baukosten oder Schonung von Ressourcen im Blickfeld, indem in Diagrammen die jeweiligen Auswirkungen der Aussichtsmaximierung auf andere Parameter sofort sichtbar werden.

Auch in der Detailplanung kann Artificial Intelligence (AI) hilfreich sein, zum Beispiel bei der Fassadengestaltung. Es soll eine Fassadenverkleidung aus geschwungenen Stahlpaneelen entwickelt werden, welche möglichst organisch wirkt – also keine

FACTS & FIGURES «AL VIGNETO»

Grundstück: 8526 m²
Lage: 6952 Canobbio/Lugano
Nutzung: Drei Mehrfamilienhäuser

Bauherrin:
ECOREAL Schweizerische Immobilien Anlagestiftung
Architektur:
Exploitecnica Project Management SA
Artificial Intelligence (AI):
GRUNER&FRIENDS

Baueingabe: Ende 2021
Baustart: Herbst 2022
Bezug: Herbst 2024

wiederholenden Muster aufweist (Abbildung 3). Die Paneele werden auf einem Raster von einem Meter Abstand befestigt und sind auf 1,20 Meter in der Länge fixiert. Die Computermodelle errechnen auf dieser Grundlage nun zahllose Varianten denkbarer Abwicklungen wie auch deren Anordnung und Komposition in der Gesamtfassade – und zwar unter Berücksichtigung der Gesamtabmessungen oder der Öffnungen wie Fenster und Türen.

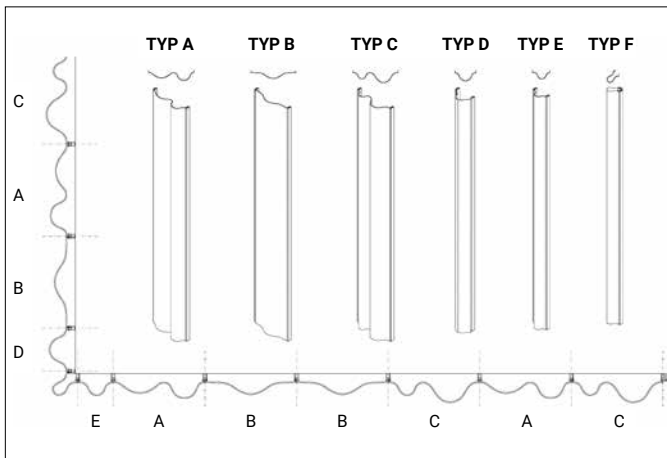


Abbildung 3: Paneel-Typen «Data Center ZUR3 Zürich»

Mensch und Maschine

Wie jedes Computermodell muss die Maschine erst mit Daten gefüttert werden. Ferner bestimmt die Planung, welche Parameter gesetzt und wie diese gewichtet werden. Auch die Auswahl der durch das Programm ermittelten Varianten obliegt dem Menschen. So gesehen, ist es heute und auch in absehbarer Zukunft immer noch der Mensch, der die Maschine bedient, was die Frage nach der Definition von künstlicher Intelligenz (KI) aufwirft. Der Begriff ist schwer zu fassen, weil bereits Intelligenz schwer erklärbar ist: Was ist Intelligenz? Wie wird Intelligenz gemessen – Rationale, kreative, emotionale oder soziale Intelligenz wie Empathie? In der Regel wird unter KI oder AI der Versuch, menschliche Entscheidungsstrukturen nachzubilden, verstanden. Dabei wird durch Algorithmen «intelligentes Verhalten» simuliert. Im Grunde sind die meisten KI-Systeme nicht in der Lage, die Arbeit von Menschen zu übernehmen (starke KI), sondern unterstützen vielmehr die Menschen in ihrem Tun (schwache KI).



«MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ LASSEN SICH KNAPPE RESSOURCEN WIE LAND OPTIMIEREN.»

Sabine Friedrich, Raumplanerin und Vizepräsidentin Anlagekommission Ecoreal



«AM ENDE BEDIENT IMMER DER MENSCH DIE MASCHINE. ER TRIFFT DIE ENTSCHEIDUNG.»

Patrice Gruner, Architekt

Chancen und Risiken

Der Einsatz von Artificial Intelligence (AI) nimmt den Planern vorerst viel mühsame (und oft auch monotone) Kleinarbeit ab. Ferner lassen sich Prozesse mittels AI rationalisieren und optimieren. Zahlreiche, in Echtzeit erstellte Varianten stellen sicher, die optimale zu finden. Auf Knopfdruck werden mögliche Lösungen simuliert, dreidimensional dargestellt und bewertet. Um es mit den Worten von Linus Pauling auszudrücken: «Der beste Weg, eine gute Idee zu haben, ist, viele Ideen zu haben.» Der professionelle Einsatz von AI hilft demnach, wertvolle Ressourcen wie Planungszeit, Grund und Boden, Baumaterial oder Energie optimal zu nutzen, indem die ideale Lösung angestrebt wird.

Auf der anderen Seite birgt die Digitalisierung auch das Risiko, den Maschinen zu sehr zu vertrauen. Unachtsamkeit bei der Dateneingabe kann schnell zu groben Fehlplanungen führen. Werden Parameter falsch bestimmt, gibt der Computer auch falsche Resultate aus. Er wird (im Gegensatz zum Menschen) die zugrunde liegenden Parameter nicht hinterfragen. Zudem ist jede Innovation auch immer eine Degeneration. Die Erfindung des Streichholzes lässt die Menschen schnell vergessen, wie man ohne es Feuer macht. Die menschliche Abhängigkeit von der Digitalisierung nimmt in rasantem Tempo zu. Damit wächst mitunter auch die Gefahr von Verlust an Arbeitsplätzen – zumindest kurzfristig – wobei sich die Grosszahl der Jobs erfahrungsgemäss nur verändern und nicht spurlos in Luft auflösen.



Text: Stephan Wegelin
Stephan Wegelin ist freischaffender Kommunikationsexperte.

Bildmaterial:
GRUNER&FRIENDS

ECOREAL

Schweizerische Immobilien Anlagestiftung
Fondation Suisse de Placement Immobilier
Swiss Real Estate Investment Foundation

KONTAKT

ECOREAL
Schweizerische Immobilien Anlagestiftung
Stockerstrasse 60, CH-8002 Zürich
Telefon +41 44 202 49 44
office@ecoreal.ch, www.ecoreal.ch



ECOREAL ADRESSIERT DIE BEDÜRFNISSE DER ZUKUNFT. 29. AUGUST 2021.

Seit 2009 investiert Ecoreal für Pensionskassen in Objekte und Projekte, die echte Mehrwerte für Generationen schaffen. Für die Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt.

Hamza Raya bewirbt «Wagonlits» in Schlieren/Zürich für die Ecoreal. 173 Kleinstwohnungen für ausgesuchte Teilstrecken des Lebens.



Ihre Ansprechpersonen
 Ecoreal Estate AG
 Lea Bürgi & Philipp Eymann
 +41 44 202 49 44
 office@eag.ch
 www.eag.ch



EIGENTÜMERVERSAMMLUNGEN IM DIGITALEN ZEITALTER

Die Digitalisierung der Immobilienbranche ist ein Thema, um welches man spätestens heute nicht mehr herumkommt. Die SVIT Zürich hat bereits 2018 auf diese Veränderung reagiert und die Digitalisierungs-Kommission ins Leben gerufen. Mit an Bord bei der Gründung war Sabrina Boeniger, welche selbst beruflich im Bereich Stockwerkeigentum tätig ist.



«DIE ARBEIT RUND UM EIGENTÜMERVERSAMMLUNGEN IST ÄUSSERST KOMPLEX – DA REICHT EIN ONLINE-STREAMING-TOOL NICHT AUS. BEWIRTSCHAFTUNGSTEAMS BRAUCHEN DIGITALE TOOLS, WELCHE DIESEN ANFORDERUNGEN GERECHT WERDEN.»

Sabrina Boeniger,
Bereichsleiterin Stockwerkeigentum Gfeller Treuhand und
Verwaltungs AG.

Sie beschäftigen sich schon lange mit den Themen der Digitalisierung. Wie sieht diese Entwicklung bei Eigentümerversammlungen aus?

Es hat sich am Anfang gezeigt, dass es noch keinen Anbieter für digitale Eigentümerversammlungen gab, welchen wir im SVIT Digital Kompass listen konnten. Viele Lösungen deckten bereits zahlreiche Bereiche der Immobilienbewirtschaftung ab. Gerade die Versammlungen beinhalten rechnerische und rechtliche Abstimmungs-Tücken, welche erst später im Detail aufgegriffen wurden. Zwischenzeitlich haben sich jedoch eine Hand voll Anbieter mit diesem Thema auseinandergesetzt und ein Tool dafür entwickelt.

Meetings werden heutzutage vermehrt via «Zoom» oder ähnliches abgehalten. Braucht es überhaupt noch spezielle Tools für Eigentümerversammlungen?

Zoom in allen Ehren – unsere Arbeit ist doch etwas komplexer mit den etlichen Abstimmungsvarianten, welche zur Verfügung stehen müssen. Wir haben das Schweizer Recht, die verschiedenen, nicht identischen Reglementvorschriften zu beachten und die Individualität der nicht immer ganz klaren Sonderfälle.

Um diese Frage somit konkret zu beantworten; ja unbedingt sogar braucht es national verwendbare Tools.

In Ihrer Position als Bereichsleiterin Stockwerkeigentum bei der Gfeller Treuhand und Verwaltungs AG arbeiten Sie seit dieser Saison nun mit einem Tool für Versammlungen.

Nach einer langen Testphase sind wir sicher mit der Huperty AG den richtigen Partner gewählt zu haben. So haben wir im Januar 2022 gestartet und führen unsere Versammlungen mit dem Tool digital durch.

Wir befinden uns derzeit mitten in den Versammlungen und bis anhin kann ich sagen, die Quintessenz ist purer Erfolg auf allen Seiten. Sei dies beim Kunden, beim FM-Partner oder bei den eigenen Mitarbeitern.



Worin sehen Sie den grössten Vorteil mit dem Tool von Huperty zu arbeiten?

Das Ticketsystem für Anliegen seitens Stockwerkeigentümer wie Schadenmeldungen spart uns viel Zeit, da die Aufträge direkt weitergeleitet werden und die Ticketauslöser stets den aktuellen Stand nachverfolgen können. Da auch der FM direkt auf gewisse Stammakten der Liegenschaft zugreifen kann, erübrigt sich da das Weiterleiten von Dokumenten und Informationen.

Auch der digitale Versand der Einladung zur Versammlung, das saubere Hinterlegen von Abstimmungsfragen mit inkludierten Texten aus Anträgen der Eigentümer, und die ganze Versammlung an sich, sind Vorteile, welche wir nicht wieder hergeben würden.

Was wir unserem Partner Huperty AG ebenfalls hoch anrechnen ist die Supportqualität. Es spielt nahezu keine Rolle in welcher Dringlichkeit oder zu welcher Zeit – die Unterstützung erfolgt stets innert Minuten, auch an Versammlungen am Abend. An den ersten Versammlungen war Huperty sogar vertreten, um uns zu unterstützen.

Nicht nur Sie nutzen das Huperty Tool, sondern auch Ihre Eigentümerschaft. Wie reagieren diese auf die neue Lösung?

Unsere Kunden sind hell begeistert von den Möglichkeiten, welche das Tool ihnen bietet und wie schnell die Verwaltung so die Prozesse starten und weiterbearbeiten kann.

Klar brauchte es eine Gewöhnungsphase, wie bei allem Neuen, aber durch das einfache Handling des Tools, hat sich dies innert kürzester Zeit erfolgreich bewährt.

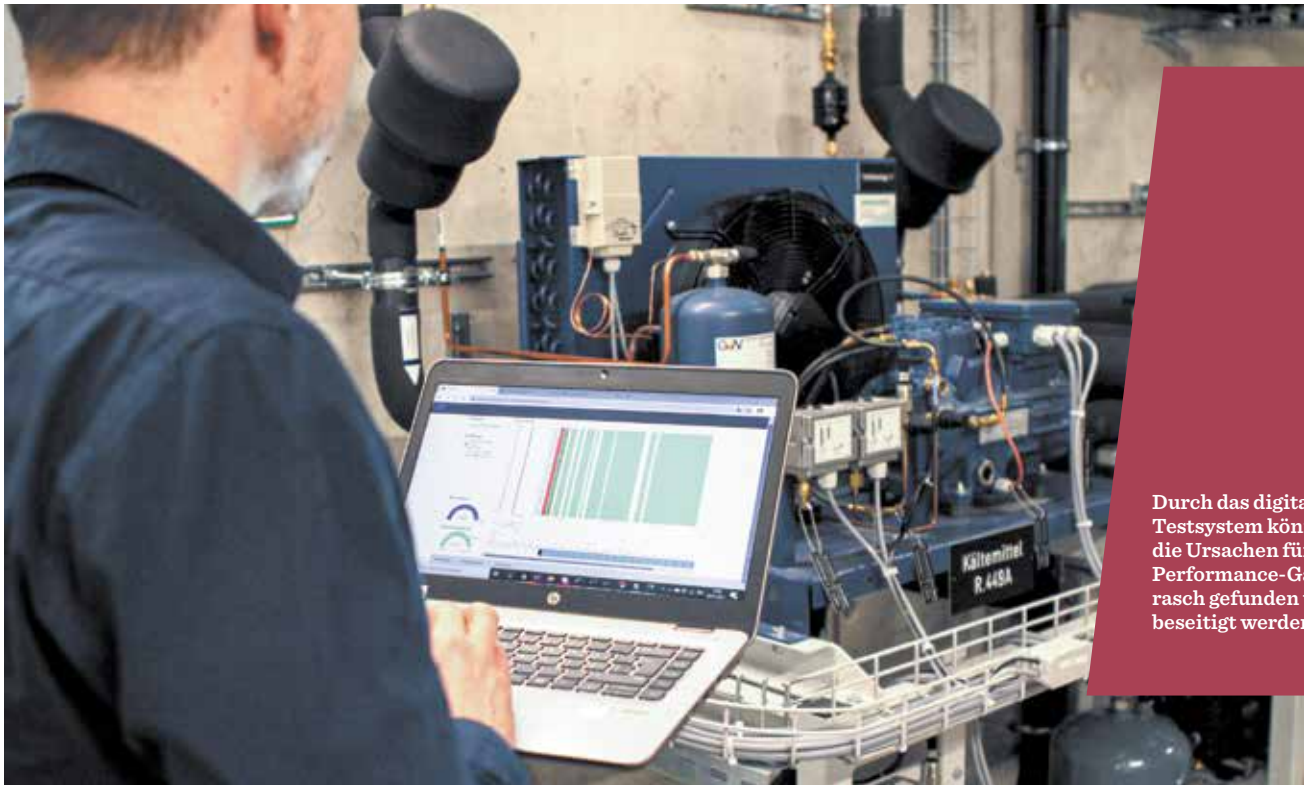
WEITERE INFORMATIONEN

Huperty AG
Seebacherstrasse 4, 8052 Zürich
www.huperty.ch



«WIR ERKENNEN ABWEICHUNGEN IN ECHTZEIT»

Thema des 72. Lunchgesprächs war der Performance-Gap von haustechnischen Anlagen. Stefan Schneider, Bereichsleiter Gebäudeautomation bei Amstein Walthert, zeigte wie man die Differenz zwischen Planungs- und Messwerten am besten angeht und mithilfe digitaler Tools die fehlerhaften Stellen findet. **TEXT – RETO WESTERMANN***



Durch das digitale Testsystem können die Ursachen für den Performance-Gap rasch gefunden und beseitigt werden.

BILD: ZVG

► KOMPLEXITÄT VERSTÄRKT DAS PROBLEM

«Intelligente und effiziente Gebäude halten nicht das, was sie versprechen.» Mit diesem Satz sorgte Stefan Schneider, Bereichsleiter Gebäudeautomation bei Amstein Walthert gleich zu Beginn seines Referats vom 1. März am Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) für Kopfnicken im Raum. Alle Anwesenden kennen den Performance-Gap zwischen den Planungszielgrössen und den Messungen im laufenden Betrieb. Dieses Thema und Lösungen des Problems standen im Fokus von Schneiders Ausführungen. In gut dreissig Minuten zeigte er auf, wie man dem Thema begegnen und dafür sorgen kann, dass die bestellten Anlagen schlussendlich auch die gewünschte Leistung erbringen. «Gemäss einer von uns durchgeführten

Umfrage steht dieser Punkt auch ganz oben auf der Wunschliste der Anlagennutzer», sagte Schneider. Seiner



HAUSTECHNISCHE ANLAGEN MÜSSEN IM REALLEN BETRIEB SO WIE WÄHREND ALLEN JAHRESZEITEN GEPRÜFT UND ABGENOMMEN WERDEN.



STEFAN SCHNEIDER,
BEREICHSLEITER
GEBÄUDEAUTOMATION
BEI AMSTEIN WALTHERT

Erfahrung nach entsteht der Gap meist in der SIA-Phase 5 (Realisierung). Und zwar deshalb, weil der zur Verfügung stehende Zeitraum für die

Inbetriebsetzung viel zu kurz sei und die Anlagen meist nicht integral sowie unter realen Bedingungen getestet werden könnten. «Durch die laufend zunehmende Komplexität bei der Haustechnik verstärkt sich dieses Problem immer mehr», sagte Schneider.

PRÜFUNG SCHRITT UM SCHRITT

Um den Gap zu verhindern, braucht es gemäss seiner Erfahrung zwei Hauptmassnahmen: Zum einen müssten die Besteller in den Verträgen unbedingt Leistungsgarantien vereinbaren und deren Einhaltung schlussendlich auch prüfen. «Das braucht aber auf Bauherrenseite eine entsprechende Kompetenz.» Zum anderen sollten die Inbetriebsetzung und die integralen Tests bis in die SIA-Phase 6 (Bewirtschaftung) ausgedehnt werden. «Nur so können die Anlagen

unter realen Bedingungen und zu allen Jahreszeiten geprüft werden», brachte es Fachmann Schneider auf den Punkt. Das lasse zudem mehr Zeit, um Fehler zu finden und auszumerken sowie Kinderkrankheiten zu beheben. Dabei hat sich gemäss Schneider ein inkrementelles Vorgehen bewährt. Sprich: Die Anlage wird Schritt für Schritt getestet, Probleme werden behoben, und mit weiteren Tests wird geprüft, ob danach alles wunschgemäss läuft.

GROSSES SPARPOTENZIAL

Werden solche Tests von Hand durchgeführt, sind sie nach Erfahrung von Schneider aufwändig, und die nötigen Messungen erfolgen oft nur punktuell. Er hat deshalb für Amstein Walthert ein digitales Testsystem, kurz DTS genannt, entwickelt. Dieses sammelt

automatisch alle 15 Minuten die gewünschten Messwerte einer Anlage, vergleicht sie mit den hinterlegten rechnerischen Werten, erkennt dank den programmierten Algorithmen auffällige Abweichungen in Echtzeit und erleichtert die Eingrenzung des Fehlers. «So können wir rasch reagieren, Anpassungen machen und gleich wieder prüfen, ob das Resultat nun stimmt», sagte Schneider. Die nötigen Sensoren seien vielenorts sowieso vorhanden. Es lohne sich aber, den Einbau von genügend Messstellen bereits in der Aus-

schreibung vorzusehen. Die Referenzen von Gebäuden, die mit DTS geprüft wurden, zeigen, was sich herausholen lässt. So konnte beispielsweise beim Meret-Oppenheim-Hochhaus neben dem Bahnhof Basel die Performance bei der Wärmeerzeugung um 40 Prozent und bei der Kälteerzeugung um 20 Prozent gesteigert werden. «Die Prüfung mittels DTS darf aber nicht mit der Gebäudeoptimierung verwechselt werden – wir stellen nur sicher, dass die bestellten Werte erreicht werden», sagte Schneider. Eine Optimierung könne anschliessend aber ebenfalls mit Hilfe des DTS durchgeführt werden.

Für Diskussionen sorgte am Schluss der Umgang mit den ermittelten Werten. Im Raum stand dabei vor allem die Frage, ob mit den Testresultaten bei den Planern und Anlagenherstellern Forderungen geltend gemacht werden sollten? Stefan Schneider plädierte dafür, das Thema schon bei der Auftragsvergabe partnerschaftlich zwischen Bauherrschaft, Planer und Ausführenden anzugehen und die Testkosten im Rahmen der Erfüllung der Leistungsgarantie unter den Beteiligten aufzuteilen. ■

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit zwölf Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch in Zürich ein. Dabei berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion und einem Lunch mit Gelegenheit zum Gedankenaustausch. Die Gespräche finden jeweils von 12 bis 14 Uhr im Hotel Schweizerhof beim Zürcher Hauptbahnhof statt. Nächster Termin: 3. Mai. Weitere Infos unter: www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

Der Autor ist Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Mitinhaber der Alpha Media AG und Kommunikationsbeauftragter der KUB.

ANZEIGE



2-tägiger Networking-Anlass
am 23. und 24. Juni 2022

Jetzt anmelden:
svit.ch/sref



Swiss Real Estate Forum 2022

Spannende Referate und Podiumsdiskussionen, SVIT-Delegiertenversammlung und eine unvergessliche Abendveranstaltung auf der MS Diamant

Highlights: Guy Parmelin, Carsten Maschmeyer, Kaya Yanar und Maks Giordano

Mehr erfahren und buchen: www.svit.ch/sref

DIE SVIT FIVE DENKEN ZUKUNFT NEU

Die Zukunft neu denken: Nichts weniger haben sich die SVIT five, die fünf Fachkammern des SVIT, mit dem diesjährigen Real Estate Symposium zur Aufgabe gemacht. Und damit den Willen der Immobilienbranche verdeutlicht, die Spannungsfelder der Zukunft aktiv zu bewirtschaften.

TEXT – STEPHANIE TRACHSEL*



Tim Grotjahn, Real Estate Strategist



Inspiriert von ausgewiesenen Referentinnen und Referenten suchte die Immobilienbranche beim Real Estate Symposium 2022 Wege in die Zukunft. BILDER: NICOLA PITARO

► AUF VERÄNDERUNGEN EINSTELLEN

«Denken wir die Zukunft neu!», haben die SVIT five gerufen – und die Immobilienbranche ist dem Ruf in grosser Zahl zum Real Estate Symposium 2022 gefolgt. Die drei Referenten Reto Föllmi, Professor am Schweizerischen

Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung der Universität St. Gallen, Tim Grotjahn, Real Estate Strategist, und Luise Deiters, Expertin für Betriebliches Gesundheitsmanagement und ganzheitliche Fragestellungen nach Motivation, Gesundheit und Leistungsfähig-

keit von Mitarbeitenden, zeigten den Teilnehmenden individuelle, wirtschaftliche und unternehmerische Perspektiven für die Zukunftsgestaltung auf.

Denn der Wandel in der Immobilienwirtschaft ist rasant. Die Digitalisierung verändert zum einen die Ansprache und die Bedürfnisse der Kunden und zum anderen die Prozesse und die Ansprüche an Effizienz und Geschwindigkeit. Wer in diesem Spannungsfeld sich nicht nur auf die Veränderungen einstellen, sondern diese mitbestimmen will, muss den Weg in die Zukunft möglichst konsequent gehen – ohne den Streckenplan bereits exakt zu kennen.

ZUKUNFT MITBESTIMMEN

Die Zukunft der Immobilienwirtschaft mitbestimmen: Das haben sich die SVIT five zum Ziel gemacht. Entspre-

chend intensiv setzen sie sich mit der Zukunft auseinander. Christian Hofmann, Präsident der SVIT FM Schweiz, sieht für seinen Bereich eine breite Palette an Herausforderungen: «Wir erleben aktuell in der Branche steigende Energiepreise, schnell veränderliche Nutzerbedürfnisse, flexibel nutzbare Flächen, neue Energieträger, neue Arbeitsformen und eine galoppierende Digitalisierung. Dazu gesellt sich ein akuter Fachkräftemangel. In diesem Kontext wird das Facility-Management fraglos an Relevanz gewinnen. Wir wollen uns weiter befähigen und Allianzen schmieden mit Nutzern und Eigentümern, um gemeinsam diesen Herausforderungen zu begegnen.»

Befähigen, Kompetenzen schärfen, Qualität sichern: Darin erkennt auch Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, die zentralen Erfolgsparameter

ANZEIGE

Immobilienverwaltung zu verkaufen

Zum Verkauf steht eine etablierte, familiengeführte Immobilienverwaltung (Aktiengesellschaft) im Grossraum Zürich mit rund 100 Mandanten (ca. 60% Stockwerkeigentum) und einem Honorarvolumen von rund CHF 700'000.

Geeignete Käufer sind bestehende Immobilienverwaltungen mit Wachstumsstrategie oder Interessierte mit eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung, welche den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten. Eine Einführungsphase von 1 bis 3 Jahren kann vereinbart werden.

Kontakt & weitere Infos: immo2022@protonmail.com

für die Zukunft. «Ausgewiesene Maklerkompetenz und höchste Beratungsqualität sind heute schon die zentralen Faktoren in der Immobilienvermarktung. Nur Makler, die sich an einem strengen Qualitätsmanagement orientieren, über wirkliche Fachexpertise verfügen und damit ein klares Leistungsprofil zeigen, können ihren Kunden in Zukunft Mehrwerte bieten. Mehrwerte – genau danach verlangen Kundinnen und Kunden im hart umkämpften Immobilienmarkt.»

UNRENTABLE MANDATE ABGEBEN

Gunnar Gärtner, MRICS, Präsident der Bewertungsexperten-Kammer, schliesst direkt daran an: «Die Bewertungsbranche hat sich professionalisiert. Wir als SVIT-Bewerter sind diesem Trend gefolgt. Tools und Marktresearch sind nur das Rüstzeug für den wichtigsten Faktor: die Kompetenz des Bewerter in zunehmend volatileren Teilmärkten. Den Qualitätsanspruch unserer Mitglieder fördern wir mit Weiterbildung und dem aktiven Erfahrungsaustausch in unserem Expertenetzwerk. Die Nachwuchsbewerter beziehen wir sehr aktiv ein, denn die nächste Generation lebt in der Zukunft, die wir gerade neu denken.»

Qualität ist gefragt. Qualität, die aber auch ihren Preis haben muss. «Es wird immer wichtiger werden, dass die professionellen Bewirtschaftler mit genügend Selbstvertrauen ihre Honorare so gestalten, dass die effektiven Leistungen gedeckt sind», sagt Michel de Roche, Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum. «Viele Bewirtschaftungsprofis klagten auf verschiedenen Ebenen: Sie haben

zu viele Mandate, sie haben zu wenig Mitarbeitende, die zu erledigenden Arbeiten werden laufend mehr, ohne dass die Preise steigen. Aus meiner Sicht gibt es in dieser Situation nur folgende Lösung: unrentable Mandate abgeben oder die Preise nachverhandeln, die Mitarbeitenden besser entlohnen und offensiver kalkulieren.»

Auch Thomas Wipfler, Präsident der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater, verweist im Hinblick auf die Zukunftsgestaltung der Branche mit Nachdruck auf die ausgewiesenen Kompetenzen in den Fachkammern, «die es uns ermöglichen, unserer Auftraggeber mit intelligenten, datengestützten Systemen im Umgang mit der immer grösser werdenden Komplexität in Bauprojekten zu unterstützen. Und damit immer die bestmögliche Lösung zu finden.»

EINZIGARTIGE PLATTFORM

Die SVIT five – die Bewertungsexperten-Kammer, die FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft, die Fachkammer Stockwerkeigentum, die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater und die Schweizerische Maklerkammer – haben mit der gemeinsamen Organisation des Real Estate Symposiums 2022 erfolgreich eine einzigartige Plattform etabliert, die es erlaubt, den Austausch unter allen Akteuren der Immobilienwirtschaft zu intensivieren und gemeinsam immer wieder neue, innovative Wege in die Zukunft zu finden. ■



***STEPHANIE TRACHSEL**

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern des SVIT.

Bauproduktion,
Bauplanung
und Gebäudebe-
wirtschaftung

Höhere Fachschule für Technik

Baukaderschule, dein Sprungbrett zum Erfolg.

gbsg.ch

Kanton St.Gallen
Baukaderschule



Gewerbliches Berufs- und
Weiterbildungszentrum St.Gallen



–weishaupt–



Geoblock[®] - Wärmepumpen

Die kompakte Sole/Wasser-Wärmepumpe bis 14 kW.

- Passt sich Ihren Wärmebedürfnissen an
- Heizung und Warmwasser (bis 65°C)
- Extrem leise (nur 35 db(A) bei B0/W55)
- Sehr effizient und sparsam (SCOP bis 5,2)
- Für Neu- und Altbau

Lassen Sie sich jetzt beraten!

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel. 044 749 29 29, www.weishaupt-ag.ch

EIN SCHLÜSSEL FÜR DIE ZUKUNFT

Am 1. Juni 2022 ist es so weit: Der FM Day findet wieder als physischer Anlass im Bocken in Horgen statt. Ein neues Event-Format verspricht zudem spannende Themen und Gespräche.

TEXT – MATHIAS RINKA*



► NEUES FORMAT GEPLANT

«Steigende Energiepreise, neue Arbeitsformen und eine galoppierende Digitalisierung bestimmen das aktuelle Bild des Facility-Managements», sagt Christian Hofmann, Gründungsmitglied und Präsident SVIT FM Schweiz. Hinzu kommen veränderte Nutzerbedürfnisse, der anhaltende Fachkräftemangel sowie eine zunehmend geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit. «Umso wichtiger ist es, dass wir einander wieder treffen, einander zuhören und gemeinsam diskutieren», so Hofmann.

Der FM Day 2022 findet am gewohnten Ort, jedoch mit neuem Format und neuen Gästen statt. Erstmals wird es vier grosse Themenblöcke geben, die jeweils mit einem Kurzreferat starten, gefolgt von zwei kurzen Impulsreferaten und einer Gruppendiskussion mit direkter Beteiligung des Publikums. «Unser Ziel ist ein integrativer, interaktiver und lebendiger Anlass für die FM-Branche und alle an ihr Beteiligten», erklärt Hofmann.

GANZHEITLICHER DATENANSATZ NÖTIG

Nachhaltigkeit, neue Arbeitswelten und neue Rollenmodelle sowie digitales Datenmanagement sind die vier Grossthemen des diesjährigen Events. Zum Thema Datenmanagement wird Apleona-COO Markus Faber der Hauptreferent sein und wichtige Impulse geben. Im Vorgespräch zur FM-Veranstaltung in Horgen wies Faber darauf hin, dass Immobiliendaten heutzutage nicht mehr allein gewerke- oder abteilungsbezogen betrachtet werden dürften. «Über den gesamten Immobilienzyklus hinweg brauchen wir beim Datenmanagement einen holistischen Datenansatz. Genaue Informationen aus dem Gebäudebetrieb sind beispielsweise entscheidend, um Ansprüche und Ziele im Portfolio- und Asset-Management hinsichtlich Nachhaltigkeit erfüllen zu können.»

«Wir sammeln bereits heute im operativen Gebäudebetrieb einen irren <Pool> an Daten – und das wird in Zukunft nicht weniger», so Faber.

Wichtig sei es daher, die zur Verfügung stehenden Gebäudeinformationen zu nutzen, um die Kosteneffizienz zu steigern und die richtigen Analysen und Schlüsse aus den «Data Lakes» zu ziehen. Denn auch das Sammeln der Daten koste täglich Geld. «Ei-

ne wirklich systematische Datenauswertung findet aber an vielen Stellen und in vielen Unternehmungen noch nicht statt», kritisiert er. «Die Immobilienbranche muss sich wohl und auch weise überlegen, was sie mit den erhobenen Daten machen will.»



FM for Future: Christian Hofmann, Präsident SVIT FM Schweiz, begrüsst auch am 1. Juni 2022 die Gäste zum FM Day. BILD: ZVG

Der FM Day 2022 findet am gewohnten Ort, jedoch mit neuem Format und neuen Gästen statt: vier grosse Themenblöcke mit Impulsreferaten und Gruppendiskussion.



NEUE GESELLSCHAFTS-STRUKTUR

Die Überlegungen und Ansätze für ein Segmentübergreifendes Datenmanagement hätten auch anfangs Jahr eine bedeutende Rolle bei der Apleona hierzulande gespielt, als sie sämtliche Leistungen des Facility-Managements und des Real Estate Managements in die gemeinsame Gesellschaft Apleona Schweiz AG überführt habe. Die rechtliche Zusammenführung von Apleona HSG und Apleona Real Estate wurde im Laufe dieses Frühjahrs abgeschlossen, so Faber.

«Wir von Apleona haben bereits heute eine Vielzahl an Daten aus den von uns betreuten und gemanagten Gebäuden. Es stellt sich dabei generell die Frage: Wie nutzen wir als Branche diese Informationen – und vor allem: Wer nutzt sie?», merkt Faber an. Diese Klärung müsse ganz konkret und sehr zeitnah erfolgen. Das Sammeln von Merkmalen und Eigenschaften habe etwa bei den grossen Internetplattformen dazu geführt, dass man heute als Mensch und Individuum praktisch «gläsern und durch-

schaubar» geworden sei. «Eine Immobilien-Google gibt es zwar noch nicht. Aber es ist nur eine Frage der Zeit, bis wir zu kompletten und aussagefähigen Gebäudeprofilen und somit zur gläsernen Immobilie gelangen werden», so der Apleona-COO.

WER BESITZT DIE DATEN- UND SYSTEMHOHEIT?

Faber geht zudem davon aus, dass die gespeicherten Wartungsdaten vergangener Monate und Jahre schon bald zum Standard einer Technical Due Diligence werden. So würden diese etwa im Verkaufsprozess einer Immobilie eine zentrale Rolle spielen, wenn es in den Verhandlungen beispielsweise um die Nachhaltigkeit und Energieeffizienz eines Gebäudes geht. «Aufgrund der immer wichtiger werdenden ESG-Kriterien führt die momentane Entwicklung dazu, dass Immobilienbesitzer nicht mehr nur die Datenhoheit proklamieren, sondern

auch eine Systemhoheit einfordern. Sie geben bereits vielerorts vor, welche Informationen vom Gebäudebetreiber wo, wie und mit welchen Tools einzusammeln sind.»

TAGUNGSGÄSTE AUS DEM IN- UND AUSLAND

«Wie bewältigen und interpretieren wir die Datenflut der digitalen Werkzeuge? – Das ist definitiv eine der spannendsten Fragen unserer Zeit. Und wir wollen versuchen, sie zusammen mit unseren Referentinnen und Referenten sowie den Tagungsgästen aus dem In- und Ausland am FM Day 2022 zu beantworten», sagt SVIT FM Schweiz-Präsident Christian Hofmann. Der Anlass richte sich an Investoren wie Betreiber, aber auch an Projektentwickler und Architekten. «Wir wollen uns weiter befähigen und Allianzen schmieden mit Nutzern, Planern und Eigentümern, um gemeinsam diesen Herausforderungen zu begegnen.» ■

REFERENTEN-AUSWAHL AM FM DAY 2022

- Tobias Achermann, VR bei ISS
- Doris Bele, FMA Austria
- Markus Faber, Apleona
- Antje Junghans, ZHAW-FM
- Corinne Kiener, Coleop
- Roger Krieg, OfficeLAB
- Stefan Meier, Wincasa
- Dirk Otto, RealFM Deutschland
- Christine Proksch, DIN-Bauportal
- Michael Ulli, ICFM

Moderation:
Michael Gammenthaler
Anmeldungen unter:
<https://fm-kammer.ch/veranstaltungen/fm-day-2022/>



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Fachjournalist und Kommunikationsberater mit Schwerpunkt Immobilien.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Ausschreibung/Inserat

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2022

Im November 2022 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 7. April 2016.

Daten: 15. – 16. November 2022 (schriftlicher Teil)
17. – 18. November 2022 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: In Abklärung

Prüfungsgebühr: CHF 2700.–

Anmeldeschluss: 23. Mai 2022 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden.

Sie können sich unter folgenden Link für die Prüfung anmelden:

<https://www.sfpkiw.ch/deutsch/pruefungen/vermarktung/>

Sekretariat SFPKIW

Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99

E-Mail info@sfpk.ch

Publication/Annonce

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2022

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2022.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 7 avril 2016.

Dates de l'examen: 15 – 16 novembre 2022 (partie écrite)
17 – 18 novembre 2022 (partie orale)

Lieu de l'examen: en cours de clarification

Taxe d'examen: CHF 2700.–

Clôture des inscriptions: 23 mai 2022 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet.

Inscription en ligne sous: <https://www.sfpkiw.ch/francais/examens/estimation/>

Secrétariat CSEEI

Rue du Midi 2, 1003 Lausanne

Tel. 021 601 24 80/81

E-Mail info@cseei.ch

Pubblicazione/Avviso

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2022

Nel mese di novembre 2022 si terrà l'esame professionale per esperti in commercializzazione immobiliare. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 27 marzo 2017 e le Direttive emanate il 7 aprile 2016.

Date dell'esame: 15 – 16 novembre 2022 (scritto)
17 – 18 novembre 2022 (orale)

Luogo dell'esame: in chiarificazione

Tassa d'esame: CHF 2700.–

Termine d'iscrizione: 23 maggio 2022 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame ed il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito:

<https://www.sfpkiw.ch/italiano/esami/commercializzazione/>

Segreteria CEPSEI

Maneggstrasse 17, 8041 Zurigo

Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99

E-Mail info@cepsei.ch

KURZMELDUNGEN BERUF

2000 PRÜFUNGS- TEILE WURDEN KOORDINIERT



Anfang März hat die Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft die Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung mit rund 450 Kandidaten durchgeführt. Die Lockerungen der Corona-Massnahmen schufen eine deutlich entspanntere Atmosphäre als noch bei den schriftlichen Prüfungen.

Nach 12 Prüfungsstunden der schriftlichen Prüfung gingen die Teilnehmenden der Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung erleichtert in den finalen Prüfungsteil. Bei der mündlichen Prüfung nutzten die Teilnehmenden einen Praxisfall als Ausgangslage, um dann anschliessend mit ihren praktischen Kenntnissen fachlich zu überzeugen. Die Anspannung unter den Teilnehmenden war deutlich zu spüren: Bei einem Gespräch mit zwei Fachpersonen ist es fast unmöglich, dass diese unbemerkt bleibt. Segen oder Fluch – für die einen ist ein persönliches Gespräch mit den Experten eine Chance, Mängel aus der schriftlichen Prüfung abzufedern, für die anderen könnte die Nervosität zur Achillessehne werden.

Trotz der gefallenen Maskenpflicht hielten viele Teilnehmer wie auch Experten am Tragen einer Maske fest. Es kam zu wenigen Verschiebungen der Prüfungstermine aufgrund der Quarantänepflicht einzelner Kandidaten. Ausnahmsweise wurde den betroffenen Personen ein Verschie-

bedatum angeboten. Der vermutete Anstieg von Ausfällen auf Teilnehmerseite blieb aus. Nicht so auf Seiten der Fachpersonen. Knapp zehn Personen mussten kurzfristig ihren Einsatz absagen. Alle personellen Reserven wurden ausgeschöpft, damit der Prüfungsbetrieb ordentlich abgeschlossen werden konnte.

Ende März standen die Korrekturen der schriftlichen Prüfungen an. Die stattliche Zahl von rund 2000 Prüfungsteilen musste koordiniert bewertet werden. Verteilt auf drei Standorte waren mehr als 100 Fachpersonen im Korrektur-einsatz. Kurz darauf stellte sich dann die letzte Frage: Wer hat die Berufsprüfung in Immobilienbewirtschaftung bestanden?

SVIT SCHOOL SETZT AUF DIGITALISIERUNG

Die Herausforderungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass die zukünftige digitale Arbeitswelt – und die Digitalisierung unseres Lebensalltags – die Rahmenbedingungen des Wirtschaftens immer stärker verändern werden. Auf diese technologischen Entwicklungen hat die SVIT School AG eine Antwort gefunden: Seit anfangs 2022 wird ein gemeinsames Digitalisierungsprojekt mit der Performa AG umgesetzt. Dabei setzt die Schule auf die betriebliche digitale Transformation. Dementsprechend vertraut sie auf die Kompetenz von Performa AG, die eine leistungsstarke und jahrelang erprobte Softwarelösung anbietet. Diese ermöglicht, die Prozesse innerhalb der geschäftlichen Organisation zu digitalisieren und neue, agile Formen des Arbeitens voranzutreiben. ■



AKTUELLE LEHRGÄNGE

INFORMATIONSANLASS IMMOBILIEN- VERMARKTUNG 20. APR 22

Informationsanlass zum Vorbereitungslehrgang auf die Berufsprüfung Immobilienvermarktung

DATUM/ZEIT

Mi, 20.04.2022, 17:30–18:30

ORT

Der Informationsanlass wird virtuell über die Konferenzplattform «zoom» abgehalten. Den Einladungslink zum Einwählen erhalten Sie kurz vor der Veranstaltung.

SEMINARREIHE SIA-NORMEN 2022 APR 22 – MAI 22

INHALT

Der Kurszyklus behandelt praxisbezogen SIA-Normen, welche in der Immobilienwirtschaft wichtig sind und häufig Anwendung finden.

REFERENT

Markus Friedli, Ing. Architekt ETH BSA SIA SWB

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich an Personen, die sich in der Ausbildung zu einer Berufs- oder Höheren Fachprüfung der Immobilienwirtschaft befinden, bereits einen solchen Nachweis besitzen, oder Personen mit langjähriger Immobilienpraxis. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

DATEN / ZEITEN

Modul 1, Mi, 27.04.2022:

Grundlagen

Modul 2, Mi, 04.05.2022:

Leistungsmodelle

Modul 3, Mi, 11.05.2022:

Leistungsregulative

Modul 4, Mi, 17.05.2022:

Vergabewesen

Modul 5, Mi, 24.05.2022:

Leistungsprozesse

ORT

SVIT School

Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 1450.– SVIT-Mitglieder

CHF 1700.– übrige Teilnehmende

Inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden.

Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von CHF 398.– (CHF 348.– für SVIT-Mitglieder) inkl. MWST möglich.

Bitte beachten Sie, dass Anmeldungen von Personen, welche den ganzen Kurszyklus besuchen, Vorrang haben.

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- VERMARKTUNG AUG 22 – OKT 23

AUSBILDUNGSZIEL

Experten im Bereich Immobilienvermarktung handeln mit den ihnen anvertrauten Objekten professionell und erfolgreich – sie kennen die wichtigen Tendenzen des Marktes und verfügen über ein etabliertes Netzwerk.

Ob Erst- oder Wiedervermietung: Immobilienvermarkter handeln mit Immobilien und betreiben dazu das nötige Marketing. Sie beschäftigen sich aber auch mit Marktanalysen auf Makro- und Mikroebene. So generieren diese Fachspezialisten im Bereich Immobilienvermarktung für sich oder ihre Firma Mandate und erstellen für ihre Kunden erfolgreiche Vermarktungskonzepte. Als Fachperson ist der Vermarkter auch in der Lage, rechtliche und steuerliche Aspekte im Zusammenhang mit dem Immobilienhandel zu berücksichtigen und sie seinen Kunden zu erklären. Zudem kennt er sich in immobilienrelevanten Finanzierungsfragen aus. Im Bereich der Immobilienvermarktung ist nicht nur ein gutes lokales Netzwerk hilfreich, vor allem auch Kontakte zu Berufskollegen zählen. So liefert die verbandnahe Ausbildung bei der SRES nicht nur alle relevanten Inhalte und das entsprechende Marketingwissen, sie ermöglicht gleichzeitig, das eigene Netzwerk auf- und auszubauen.

INHALTE

Der Lehrgang vermittelt Fachwissen im Bereich Immobilienvermarktung, fördert vernetztes und analytisches Denken sowie eine selbstständige Arbeitsweise.

Fächer: Recht, Bauliche Kenntnisse, Immo-

bilienmarketing, Präsentations- und Kommunikationstechnik, Verkaufstechniken; Liegenschaftsverkauf: Immobilienbewertung und -finanzierung, Grundstückverkauf, Liegenschaftshandel

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits in der Immobilienvermarktung tätig sind oder ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

ORT / DATEN

Klassen in Zürich, Bern und Luzern

Die einzelnen Daten und Zeiten finden Sie auf www.svit-school.ch.

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 10 600.– SVIT-Mitglieder

CHF 11 400.– übrige Teilnehmende

KURS PRÜFUNGSFIT 2 SEP 22 – JAN 23

ZIELPUBLIKUM

Der Kurs «Prüfungsfitt 2» richtet sich an Absolventinnen und Absolventen der SVIT School, welche einen Vorbereitungslehrgang auf die Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung besucht haben. Bei freien Plätzen werden auch Anmeldungen von Personen anderer Schulinstitutionen angenommen.

INHALTE

Bautechnik; rechtliche Grundlagen (OR, ZGB); Gebäudeunterhalt, Renovation, Erneuerung; Libu, Nebenkostenabrechnung, Reporting; Mietrecht; Bewirtschaftung von Mietliegenschaften; Personalführung; SchKG; Stockwerkeigentum; Steuern (MWST)

DATEN / ZEITEN

17. September 2022 – 14. Januar 2023

Donnerstag 17.00–20.20 Uhr

Samstag 8.30–12.00 Uhr / 13.00–16.20 Uhr

ORT

SVIT School

Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

(Hybridunterricht)

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 1836.– SVIT-Mitglieder

CHF 2160.– übrige Teilnehmende

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- ▶ Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT School AG, Maneggstrasse 17, 8041 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

Anmeldung über
www.svit-school.ch oder
per E-Mail an school@svit.ch

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE - ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Die Kurse richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten.

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

-

SVIT BEIDER BASEL

-

SVIT BERN

07.09.2022–20.09.2023
Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

-

SVIT OSTSCHWEIZ

16.08.2022–08.06.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

23.08.2022– Ende März 2023

Montag und Donnerstag,
18.15–21.30 Uhr
BZB, Buchs

SVIT ZÜRICH

14.06.2022–16.03.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

09.08.2022–19.11.2022
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

-

SVIT BERN

25.04.2022–17.09.2022
Montag, 18.00–20.30 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

15.08.2022–03.12.2022
Montag und Mittwoch,
17.30–20.45 Uhr
Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

16.08.2022–12.01.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 17.08.2022–19.12.2022
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

-

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

13.08.2022–01.11.2022
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

-

SVIT OSTSCHWEIZ

-

SVIT ZÜRICH

-

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

13.08.2022–24.09.2022
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

19.10.2022–09.11.2022
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

28.04.2022– 30.06.2022
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

02.05.2022–25.06.2022
Montag und Mittwoch,
17.30–20.45 Uhr
Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

17.01.2023–02.03.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

16.08.2022–29.09.2022
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 30.05.2022–11.07.2022
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

03.05.2022–05.07.2022
Dienstag, 13.00–15.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 07.05.2022–05.07.2022
Modul 2: 09.08.2022–27.09.2022
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 16.11./23.11.2022
Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
Modul 1: 30.11./07.12.2022
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

Modul 2: 14.12./21.12.2022

Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
Modul 2: 11.01./18.01.2023
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 2: 01.11.2022–14.12.2022
Modul 1: 16.08.2022–25.10.2022
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

-

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 2: 03.05.2022–14.06.2022
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

25.10.2022–02.02.2023
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2022–28.09.2022
Modul 2: 24.10.2022–12.12.2022
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 2: 26.08.2022–25.11.2022
Freitag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

18.10.2022–08.12.2022
Dienstag und Donnerstag,
17.45–21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

22.08.2022–05.12.2022
Montag, 18.00–20.45 Uhr
Samstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

CERTIFICAT EN GES- TION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

22.08.2022–12.12.2022

Lausanne

CERTIFICAT DE SPÉCIA- LISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

24.08.2022–14.12.2022

Lausanne

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBI- LIÈRE

24.08.2022–28.09.2022

Lausanne

Informationen zu
allen Angeboten:
www.svit-school.ch

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in Zürich und Lausanne
Dauer: 4 Monate

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Graubünden, Ostschweiz, Luzern, Zürich und im November in Lausanne sowie alle zwei Jahre im Tessin
Dauer: 12–13 Monate

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Bern, Zürich und alle zwei Jahre im November in Lausanne
Dauer: 18 Monate

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Jährlicher Start im August in Bern, Luzern und Zürich
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig in Zürich und alle zwei Jahre im Mai in Lausanne
Dauer: 18–19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar in Bern, Luzern und Zürich und alle zwei Jahre im März in Lausanne
Dauer: 18–19 Monate

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch)

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT School koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistentenkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: www.svit-school.ch

DEUTSCHSCHWEIZ

SVIT School,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
T: 044 434 78 98,
school@svit.ch

WESTSCHWEIZ

(Cours et examens en français)
SVIT School SA, Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 90
hello@svit-school.ch

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Via Carvina 3, 6807 Taverne,
T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

Lagerstrasse 5, Postfach,
8021 Zürich, sekretariat@fh-hwz.ch
+41 43 322 26 00

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und ImmobilienTreuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzenden Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, Stephanie Müller
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, dem nach Basel orientierten Teil des Kantons SO, Fricktal:
SVIT School c/o SVIT beider Basel
Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, dem Bern orientierten Teil SO, den deutschsprachigen Gebieten VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT School
c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-immo.ch

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangslösungen:
Hans-Jörg Berger
Sekretariat: Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge in französischer Sprache: SVIT School SA,
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne
T 021 331 20 90
hello@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO,
Solothurn orientierter Teil BE
Feusi Bildungszentrum
Sandmattstr. 1, 4500 Solothurn
T 032 544 54 54; F 032 544 54 55
solothurn@feusi.ch

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangslösungen/
Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Carvina 3, 6807 Taverne
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG
Regionale Lehrgangslösungen:
Nathalia Hofer
Kasernenplatz 1, 6003 Luzern
T 041 508 20 19
nathalia.hofer@svit.ch
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:
SVIT School
c/o SVIT Zürich
Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

VERSAMMLUNG DER BESONDE- REN ART

Am 24. März 2022 fand die bereits 10. Generalversammlung der Fachkammer Stockwerkeigentum statt. Nebst den üblichen Traktanden ging es vor allem um personelle Veränderungen im Vorstand und die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum.

TEXT – STEFANIE HAUSMANN*

BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

Zahlreich erschienen die Mitglieder zur Jubiläumsgeneralversammlung im «Loft Five».



▶ BEWÄHRTES WEITERFÜHREN UND NEUES ANGEHEN

Pünktlich um 9.30 Uhr begrüusste der Präsident Michel de Roche die Anwesenden zur Jubiläumsgeneralversammlung. Er hiess namentlich Marcel Hug, CEO SVIT Schweiz, und Eric Bilger, Immodigi AG, herzlich willkommen. Letzterer begleitete die Stimmberechtigten auch in diesem Jahr mittels des Abstimmungstools «ImmoApp» zügig und problemlos durch die Abstimmungen. Speziell begrüusste der Präsident überdies den Premiumsponsor Service 7000 AG sowie die Sponsoren Aandarta AG, Home Service AG (Herr Robert Fitz) und Homegate AG/Immoscout AG und bedankte sich für deren geschätzte Unterstützung.

Nachdem Eric Bigler die ImmoApp vorgestellt und eine Probeabstimmung durchgeführt hatte, liess der Präsident über das letztjährige Protokoll abstimmen und ergänzte den schriftlichen Jahresbericht: Er teilte insbesondere mit,

dass trotz der Pandemie das Verbandsjahr 2021 aus organisatorischer Sicht weniger zeintensiv gewesen sei. Stephanie Trachsel und Viola Thiele von der Geschäftsstelle hätten dem Vorstand sehr viele Pendenzen abgenommen und er lobte: «Ihr habt hervorragende Arbeit geleistet und im Hintergrund nicht selten Aufgaben erledigt, ohne dass dies der Vorstand überhaupt bemerkt hat.» Dafür wolle er sich herzlich bedanken, weshalb er die Anwesenden um einen kräftigen Applaus ersuchte.

Zudem sei aufgrund der Online-Sitzungen während der Pandemie die Reisezeit entfallen und die Besprechungen seien meist kürzer als sonst ausgefallen. Er habe sich aber ausserordentlich gefreut, dass nach den vielen Online-Events nicht nur die Schulungsreihe «Fit für Stockwerkeigentum» in Zürich, sondern auch der letztjährige Herbstanlass auf dem Sulzer-Areal in Winterthur hätten durchgeführt werden können. Der Herbstanlass sei ihm in bester Erinnerung geblieben, weil

ihm die persönlichen Gespräche in den vergangenen zwei Jahren gefehlt hätten.

Schliesslich verkündete der Präsident, dass er auf die nächste Generalversammlung von seiner über zehnjährigen Vorstandstätigkeit zurücktreten und sich seine Vizepräsidentin und Berufskollegin – Frau Stefanie Hausmann – an der nächsten Generalversammlung als Präsidentin zur Wahl stellen werde. Damit möglichst wenig Know-how verloren gehe, würde er sie bereits jetzt einarbeiten und ihr laufend die Geschäfte übergeben. Mit einem Augenzwinkern meinte er daher, dass er nunmehr schweigen und Stefanie durch den Grossteil der Generalversammlung führen werde. Er bat alle Stimmberechtigten um Genehmigung des Jahresberichts, der ohne Gegenstimmen angenommen wurde.

VORSTAND EINSTIMMIG WIEDERGEWÄHLT

Christian Fross präsentierte die ausgeglichene Jahresrechnung und führte durch das Budget, welche beide einstimmig

genehmigt wurden. Dann übernahm Stefanie Hausmann das Wort und wandte sich an Michel de Roche: «Michel, Du wirst im Vorstand eine sehr grosse Lücke hinterlassen. Ich bin jedoch überzeugt, dass wir mit der schrittweisen Übergabe Deiner Aufgaben den Präsidiumswechsel optimal vorbereiten und das Know-how erhalten können.» Nachdem der Vorstand einstimmig für dessen Tätigkeit entlastet wurde, ging es mit den alljährlichen Wahlen weiter.

Als Revisionsstelle wurde die OBT Treuhand AG mit einer Stimmenthaltung wiedergewählt. Die Wiederwahl des bisherigen Vorstandes sowie der Delegierten und Ersatzdelegierten fiel einstimmig aus. Mit einem Lachen wandte sich Stefanie Hausmann erneut an den Präsidenten und meinte, so leicht komme er ihr nicht davon ... Betreffend Traktandum «Projekte und Informationen» des Vorstandes übergebe sie ihm nun wieder das Wort, damit er über die Rechtsberatung berichten könne.

Interessiert lauscht die Zuhörerschaft den Worten von Präsident Michel de Roche, der auf die nächste Generalversammlung zurücktreten wird.



und die jungen Fachleute sich primär vor anspruchsvollen und undankbaren Stockwerkeigentümern und den vermehrten Abendterminen scheuen würden. Sie leitete im Anschluss in eine offene und rege Diskussion über, bei der die generellen Probleme im Berufsalltag thematisiert wurden. Die Wortmeldungen zeigten, dass ein Fachkräftemangel besteht und die Anforderungen seitens der Eigentümerschaft häufig die Kompetenzen und Aufgaben des Bewirtschafter übersteigen. Die Anwesenden stimmten daher zu, eine vorstandsinterne Arbeitsgruppe damit zu beauftragen, sich den genannten Problemen anzunehmen – ein Zeichen, dass sich der Vorstand auf dem richtigen Weg befindet.

GENUSS UND LEBENSFREUDE

Last but not least richtete Marcel Hug, CEO SVIT Schweiz, noch einige persönliche Worte an die Anwesenden. Er teilte mit Stolz mit, der SVIT Schweiz verfüge nach einem gelungenen Umzug ins Greencity über ein hauseigenes Kamerastudio. Entsprechend präsentierte er die Informationen aus dem Präsidium und dem Exekutivrat des SVIT Schweiz mit einem kurzen Video. Beim darauffolgenden Apéro riche vor dem stillvollen «Loft Five Restaurant & Bar» wurde in unbeschwerter Atmosphäre weiter über die Problematiken in der Bewirtschaftungsbranche diskutiert. Es war eine in mehrerlei Hinsicht abwechslungsreiche Generalversammlung der etwas anderen Art. ■



RECHTSBERATUNG LÄUFT AUF HOCHTOUREN

Der Präsident wies als Erstes darauf hin, dass das Studium des Newsletters wichtig sei und die Anwesenden auch deren Mitarbeiter um dessen Lektüre bitten sollen. Der Newsletter enthalte immer wieder Antworten auf Fragen, die ihm im Rahmen der Rechtsberatung gestellt werden würden. Auch erinnerte er die Anwesenden daran, dass es sich bei der Rechtsberatung – offenbar entgegen der Ansicht ganz weniger Mitglieder – nicht um eine umfassende und zeitlich unbegrenzte Rechtsberatung handle. Ziel der Rechtsberatung sei eine «Erstberatung».

Natürlich stehe es den Mitgliedern frei, auf eigene Kos-

ten, sich umfassend beraten zu lassen. Nach diesen generellen Hinweisen berichtete er über einige Praxisbeispiele: Dauerbrenner seien die Installation von Photovoltaikanlagen und die Finanzierung von Massnahmen über den Erneuerungsfonds, z. B. die Installation von E-Mobilität. Nachdem Bruno Steck von der Zusammenarbeit der Fachkammer Stockwerkeigentum mit EnergieSchweiz das Programm «erneuerbar heizen» betreffend berichtete, kündigten Stefanie Hausmann und Katrin Eggenschwiler die bevorstehenden Tagungen an: Erstens findet am 14. Juni 2022 für die Organisationsverantwortlichen in der Liegenschaftsverwaltung (CEO, CFO, COO oder VR) ein Fachseminar zum revidierten Datenschutzrecht und zur In-

formations- und Informatik-sicherheit statt. Zweitens wird am 1. Dezember 2022 wiederum eine Tagung aus der Reihe «Fit für Stockwerkeigentum» durchgeführt. Dieses Mal – so Katrin Eggenschwiler – gehe es um eine Supervision mit vier Themenblöcken. Es werde primär das Zusammenspiel von fachlichen und psychologischen Aspekten in der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum thematisiert.

UMGANG MIT DEN STOCKWERKEIGENTÜMERN

Weiter lieferte Katrin Eggenschwiler ein Update über die Bedarfsanalyse zur Umfrage «Lehrgang im Stockwerkeigentum». Sie hielt zusammenfassend fest, dass fast 400 Rückmeldungen eingegangen seien



*STEFANIE HAUSMANN

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei der Baur Hürlimann AG und Vizepräsidentin der Fachkammer Stockwerkeigentum.

POTENZIALE ERKENNEN UND BEWERTEN

Aufgrund begrenzter Landreserven entstehen nach innen verdichtete Stadträume. Doch auch in den Agglomerationsräumen werden weiter neue Siedlungsräume auf der grünen Wiese realisiert.

TEXT – GUNNAR GÄRTNER*

Collage Lokstadt
Winterthur und
Bahnhof Suhr.

BILD: ZVG

► NEBEL DES WOHLSTANDS LICHTEN

Am 15. Juni 2022 findet der 9. Jahreskongress der Bewertungsexperten statt. Das Eröffnungsreferat über verlorene Illusionen und wieder entdeckte Werte hält der versierte Immobilienökonom Andreas Loepfe von Inreim, Initiator und langjähriger Leiter des Curem-Masterstudiengangs. Er wird über die wundersame Geldvermehrung während aufeinander folgender Krisen sprechen. Mit Corona kam unerwartet eine Seuche bis nach Europa. Und ebenso unerwartet kam auch die Inflation zurück. Mit dem Einmarsch Putins jetzt auch noch Krieg. Loepfe wagt es, den Nebel des Wohlstands zu lichten, um den Verlust an Illusionen erkennen zu lassen und unser Weltbild realistischer zu ordnen.

MÄRKTE UND ZIELGRUPPENDEFINITION

Auf die Veränderungen im Schweizer Immobilienmarkt wird Daniel Stocker, MRICS, eingehen. Der Leiter Research von JLL Switzerland beleuchtet die Bedeutung von Home-Office nach der Pandemie und untersucht deren Auswirkungen auf die kommerziellen Immobilienmärkte. Den Vormittag vom Valuation Congress schliesst der Marketingexperte Beny Ruhstaller mit der Frage: Wer wohnt wo? Denn am Anfang jedes Immobilienprojektes geht es um die Zielgruppendefinition: Welche Wohnbedürfnisse haben die sozialen Milieus und kann dadurch die Standortqualität beeinflusst werden?

Nach angeregten Diskussionen und gestärkt vom gemeinsamen Lunch wird Tino

Margadant von Mettler2invest AG auftreten. Sein erstes Beispiel steht direkt beim Veranstaltungsort am Bahnhof Suhr. Mit innovativen Lösungen und einem geschulten Blick für das Machbare zeigt der Prak-

Landanbindung über die Arealentwicklung bis zum Weiterverkauf der schlüsselfertigen Baute entsteht bei Bauprojekten ein komplexes Vertragswerk von Abhängigkeiten mit diversen Garantieansprüchen.

“
PROJEKTENTWICKLUNG IST DIE KÖNIGSDISZIPLIN DER IMMOBILIENBRANCHE.
”

tiker, welches Rüstzeug der Projektentwickler benötigt. Im Anschluss führt Dr. Christian Eichenberger von Walder Wyss Rechtsanwälte den juristischen Exkurs: Von der

GLÄSERNE IMMOBILIE UND WARE LAND

Im Sommer 2020 ist Marc Pointet von Ina Invest AG mit einem exklusiven Entwicklungsportfolio an die Schweizer Börse gegangen. Wo steht der Unternehmenswert heute? Was braucht es, um das «nachhaltigste Immobilienportfolio der Schweiz» zu halten und welche Rolle spielen dabei hybride Immobilien? Im Anschluss erläutert Dr. Matthias Standfest von Archilyse AG, wie künstliche Intelligenz den Bewerter unterstützt. Die Digitalisierung ermöglicht



eine umfassende Simulation von Objekt- und Raumqualitäten. Wie lassen sich Mietpreise anhand von Grundrissen kalkulieren? Zum Abschluss des diesjährigen Kongresses wird Jaron Schlesinger von Fahrlander Partner Raumentwicklung die ökonomischen Arbeiten bei der Komplettüberprüfung der herkömmlichen Lageklassentabellen aus den 1950-er Jahren erläutern und zu den marktnahen Lageklassentabellen 2019/2020 überleiten.

Für diesen 9. Jahreskongress der Bewertungsbranche konnten die Veranstalter SVIT-Bewerter sowie SIV und RICS ausgezeichnete Referenten gewinnen, die die Herausforderungen der Projektentwicklung bestens kennen: von der ökonomischen Betrachtung der Teilmärkte

bis zum komplexen Vertragswerk, von der Zielgruppenanalyse über die Grundrissbeurteilung bis zur nachhaltigen Bauweise. Das Interesse an dieser informativen Tagung ist gross. Bereits neun Wochen vor der Veranstaltung ist der Anlass zur Hälfte ausgebucht. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen schätzen besonders auch die Gelegenheit zum fachlichen Austausch mit Berufskollegen und Experten der Immobilienbranche während der Pausen und des Apéros am Abend. ■



***GUNNAR GÄRTNER**

Der Autor ist Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT und CEO von Comre AG.

ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaften.
 Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften
 Vermittlungen
 Kauf- und Verkaufsberatung

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

BIRSIGSTRASSE 2
 CH-4054 BASEL
 +41 (0)61-336-3060
 WWW.HIC-BASEL.CH
 INFO@HIC-BASEL.CH

BEWERTERKOM- PETENZ STEHT IM ZENTRUM

Das Bewerterwesen stellt sich neu auf. Damit halten andere Praktiken und Anforderungen Einzug in der Branche. Dies zeigte die jüngste GV der SVIT-Bewertungsexperten-Kammer.

TEXT – MATHIAS RINKA*

► DIE BRANCHE IM WANDEL

«Nichts ist so beständig wie der Wandel.» Mit den Worten von Heraklit von Ephesos startete Gunnar Gärtner, MRICS, Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT, die 36. ordentliche Generalversammlung in Suhr bei Aarau. «Die nächste Generation an Bewertern lebt in der Zukunft, die wir gerade neu denken», so Gärtner. Die Bewertungsbranche habe sich in den vergangenen Jahren deutlich weiterentwickelt und professionalisiert. Digitale Tools und ein umfassendes Marktresearch sind nur das Rüstzeug für den wichtigsten Faktor: «Die Kompetenz des Bewerterns in zunehmend volatilere Teilmärkten. Wir als Bewertungsexperten-Kammer haben uns auf diese Entwicklungen eingestellt.»

ZEITENWECHSEL

Nach der langen Niedrigzinsphase, der Coronapandemie und nun steigender Inflation beginne jetzt eine neue Periode – und ende möglicherweise ein lang andauernder Immobilienmarktzyklus, erklärte Gärtner vor den Kammer-Mitgliedern in Suhr. 2021 sei ein spezielles Jahr gewesen. «Wir hatten viele gute virtuelle und auch schöne persönliche Begegnungen. Die gewählten Fachthemen waren allesamt Spezialgebiete im Bewertungswesen, wie etwa das Fachseminar zum Baurecht (nach ZGB).»

Auf sehr grosse Resonanz stiess das virtuell durchgeführte Real Estate Symposium 2021 mit dem Titel «Neue Immobilien-Normalität». Dort verzeichnete man die höchste Teilnehmerzahl seit Beginn der Eventreihe. Informative Erfa-Treffen der SVIT-Bewerter fanden physisch in Basel,



Künftig schreitet die Kammer mit einer Doppelspitze aus Gunnar Gärtner (rechts) und Monika Bürgi Geng (Bildmitte) weiter voran. BILDER: MATHIAS RINKA

St. Gallen und Zürich statt. «Für Impulsreferate zum Erfahrungsaustausch konnten wir grossartige Referenten gewinnen und dabei die Themen wie Landwertermittlung bei Einfamilienhäusern sowie Biodiversität und ESG abdecken», erklärte Gärtner. Da-

rüber hinaus sei auch eine Veranstaltung zum Hospitality-Markt online umgesetzt worden.

«Nun gibt es neu auch eine eigene Bewerter-Website mit persönlichem Login-Bereich für unsere Mitglieder. Dies sehe ich als eine der grössten In-

novationen von diesem Jahr», äusserte sich der Präsident der SVIT-Bewerter. Weitere Neuerungen dieser Art seien bereits in Vorbereitung. «Den grössten Erfolg aus den letzten Jahren hat uns der Zusammenschluss der fünf Fachkammern KUB, SMK, FK STWE, SVIT FM Schweiz und SVIT-Bewerter beschieden. Das Bindeglied unter der Dachmarke SVIT five ist unsere gemeinsame Geschäftsstelle. Die vollamtlich tätigen Mitarbeiterinnen koordinieren äusserst engagiert den fachlichen Austausch, die Weiterbildung sowie auch die Öffentlichkeitsarbeit über alle Fachdisziplinen hinweg. Das stärkt und eint und bedeutet zugleich: Beständigkeit in Zeiten des Wandels», sagt er und bittet das Team der Geschäftsstelle, Stephanie Trachsel und Viola Thiele, auf die Bühne. Ihr grosser Einsatz wird mit einem kräftigen Applaus und österlichen Pralinés verdankt.



35 SVIT-Bewerter folgen den Ausführungen des Vorstandes an der 36. Generalversammlung.



Der grosse Einsatz des Teams der Geschäftsstelle SVIT five: Stephanie Trachsel wird mit einem herzlichen Applaus und österlichen Pralinés gedankt.

DOPPELSPITZE IM PRÄSIDIUM

Der Vorstand stellt sich zur Wiederwahl und setzt damit auf Kontinuität. Das Präsidium wird künftig von Monika Bürgi Geng und Gunnar Gärtner paritätisch geführt. Auf der Traktandenliste an der 36. Generalversammlung der Bewertungsexperten-Kammer stand unter anderem auch die Präsentation einer Neuheit: Erstmals wird im 2022 eine ganz spezielle Informationsveranstaltung für angehende Neumitglieder stattfinden. «Diese fokussiert auf die Anforderungen an SVIT-Bewerter und die Bewertungsgutachten», so Gärtner. Für die Bewertungsexperten-Kammer SVIT als Fachverband im Schweizer Schätzungswesen gebe es derzeit viele Chancen, die man sehen und ergreifen wolle.

Bereits im vergangenen Jahr habe man im Vorstand den Entwicklungsschwerpunkt auf die weitere Profes-

sionalisierung, insbesondere in den eigenen Reihen gelegt. Hier konnten neue Fachexperten beispielsweise zur Hotelbewertung als Mitglieder gewonnen werden. Darüber hinaus hat die Aufnahmekommission einen Anforderungskatalog für Neumitglieder ausgearbeitet. «Dies mündete darin, dass wir nun unser Anforderungsverständnis an den Bewerber neu definiert und dekliniert haben. Methodenvielfalt und Fachkenntnis sind zentral für die Ausbildung und den Praxisalltag der Bewerber», betonte Gunnar Gärtner. ■



***MATHIAS RINKA**

Der Autor ist Fachjournalist und Kommunikationsberater mit Schwerpunkt Immobilien.



**DIE ZEIT
DER FOSSILEN
IST LÄNGST
VORBEI**

Wärmepumpen von **alpha innotec**.
Geschaffen für ein besseres Klima.



www.alpha-innotec.ch

TEILEN, WEITERGEBEN UND HELFEN

Beim Thema der Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche bietet das Zusammenleben der Bewohnenden grosses Potenzial. Dieser Meinung sind unter anderem der SVIT und das Schweizer Tech-Start-up Beunity, die gemeinsam darauf aufmerksam machen, dass die Förderung eines aktiven Zusammenlebens Einfluss auf die ESG-Kriterien hat. **TEXT – QUENTIN AEBERLI***



Ein aktives Zusammenleben fördert die Nachhaltigkeit in Nachbarschaften.

BILD: SHUTTERSTOCK

► NACHHALTIGE KONZEPTE WERDEN STANDARD

Eine im Januar 2022 veröffentlichte Studie des Beratungsunternehmens EY zeigt: Die Nachhaltigkeit spielt in der Schweizer Wirtschaft eine immer wichtigere Rolle. Mehr als drei Viertel von 2000 befragten Geschäftsführern halten die sogenannten ESG-Faktoren für «äusserst wichtig». «Nur die digitale Transformation und organisches Wachstum werden höher gewichtet», steht in einer Mitteilung der Nachrichtenagentur Keystone-SDA. Diese Entwicklung scheint auch in der Schweizer Immobilienbranche keinen Halt zu machen. Kaum eine Immobilie wird mehr ohne nachhaltige Konzepte umgesetzt. Umwelt-

freundliche Rohstoffe, CO₂-neutrale Bauart, energieeffizienter Unterhalt oder eine Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel spielen dabei zentrale Rollen zur Erreichung der ESG-Kriterien, welche sich als Standard für die Analyse einer nachhaltigen Umsetzung etabliert haben.

Doch auch das Leben der Bewohnenden bietet grosse Möglichkeiten, um in die Nachhaltigkeit zu investieren: Gegenstände teilen, statt sie neu zu kaufen, Essen weitergeben, statt es wegzuworfen oder Menschen mit eingeschränkten Möglichkeiten unterstützen, statt sie allein zu lassen – ein nachhaltiger Lebensstil der lokalen Community kann zur Erreichung der

ESG-Kriterien einen wichtigen Beitrag leisten, wie folgende Übersicht des Schweizer Start-ups Beunity zeigt.

WEITERGEBEN STATT WEGWERFEN

Ein umweltbewusstes Zusammenleben beginnt mit einer «Circular Economy». Die sogenannte Kreislaufwirtschaft ist der Gegensatz zur Wegwerfwirtschaft oder in diesem Fall Wegwerfgesellschaft. Es geht darum, Ressourcen schonender einzusetzen und den Lebenszyklus von Produkten zu verlängern. Im Bereich des Lebens vor Ort wird dieses Ziel erreicht, indem die Bewohnenden ungenutzte Ressourcen weitergeben, statt sie wegzuworfen. Übrige Lebensmittel werden weitergereicht, ungebrauchte

Objekte verschenkt oder verkauft und so in einem neuen Haushalt weiterverwendet.

Social Responsibility beinhaltet unter anderem, die Lebensqualität und Zufriedenheit der Bewohnenden so hoch wie möglich zu gestalten. Den Grundpfeiler im Bereich des Zusammenlebens vor Ort legt die Nachbarschaftshilfe. Menschen mit den gleichen Interessen müssen zusammengebracht werden, Hilfesuchende sollen Hilfe finden, Wissen soll weitergegeben und Gegenstände ausgeliehen werden. Kurz: «Sharing is caring!» Erst eine intakte Nachbarschaftshilfe führt dazu, dass sich Menschen an ihrem Wohnort wohlfühlen und gern dort

wohnen. Das Resultat: weniger Vereinsamung, weniger Fluktuation und bessere Inklusion aller Bewohnenden.

PARTIZIPATION STATT INFORMATION

Wie kommunizieren Verwaltungen und Eigentümer mit den Mietenden? Eine Frage, die ganz unterschiedlich gelöst werden kann und in der Corporate Governance zentral ist. Denn neben der administrativen Kommunikation spielen Transparenz und Mitspracherecht immer wichtigere Rollen, damit sich die Bewohnerinnen und Bewohner abgeholt fühlen. Dafür müssen die Mietenden in Prozesse miteinbezogen und frühzeitig und transparent über Änderungen informiert werden sowie die Möglichkeit haben, schnell und einfach eine Stimme zu erhalten. Dies fördert das Vertrauen der Bewohnenden in die Verwaltung und

verringert das Konfliktpotenzial sowie den administrativen Aufwand bei schwierigen Entscheidungen.

PARTNERSCHAFT DES SVIT MIT BEUNITY

Die oben genannten Ziele sind jedoch nur zu erreichen, wenn sich die Menschen vor Ort kennen und einfach miteinander in Kontakt treten können. Um Nachbarschaften dabei zu unterstützen, gehen der SVIT und das Schweizer Tech-Start-up Beunity gemeinsame Wege. Ihr Ziel: Mit einem «Digitalen Treffpunkt» bieten sie verantwortlichen Personen von Immobilien die Möglichkeit, den Austausch unter den Mietenden auf einer digitalen Plattform voranzutreiben. In Form einer «das Eis brechenden» Plattform soll damit auch der Kontakt unter den Menschen im echten Leben gefördert werden.

Den Mehrwert von digitalen Kontaktmöglichkeiten verdeutlicht eine aktuelle Studie der ETH Zürich. In einem For-



Die drei ESG-Kriterien treffen auch auf das Leben vor Ort zu. (BILD: BEUNITY)

schungsprojekt zu digitalen Nachbarschaften sind die Auswirkungen der Beunity-App im Zürcher Manegg-Quartier untersucht worden. Ein Auszug des ersten Zwischenfazits von Liv Christensen, ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiterin der ETH, beschreibt den Mehrwert folgendermassen: «Die Siedlungsapp führt nicht direkt zu engen Nachbarschaftskontakten oder neuen Freundschaften, sondern

zu einer Erweiterung der Anzahl sozialer Kontakte. Wenn man sich nachher im Quartier trifft, kennt man sich und grüsst sich.» Weitere Informationen unter www.svit.ch/de/beunity-und-svit. ■



*QUENTIN AEBERLI

Der Autor ist bei Beunity für den Customer Success verantwortlich.

ANZEIGE

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

WWW.GARAIO-REM.CH

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

1 GARAIOREM
LEADING PROPTech

GARAIOREM

Spezialisten gegen Moos und Algen sorgen endlich für moosfreie Fassaden ohne Hochdruck!

Über 90% aller Verschmutzungen an Fassaden sind auf das Wachstum von Moos, Algen, Flechten und Schimmel zurückzuführen. Die schmutzig-grünen Beläge stören nicht nur das gepflegte Erscheinungsbild, sondern senken auch die Lebenserwartung des Fassadenverputzes.

LANGFRISTIGER ERFOLG

Die zugelassene Substanz auf Salz- und Alkoholbasis entfaltet seine Wirkung nur bei organischen Stoffen, wie zum Beispiel Algen, Flechten und Moose. Auf den besprühten Unterlagen, wie beispielsweise Metallen, Gips, Beton und Holz, findet keine unerwünschte Reaktion statt. Der Wirkstoff verhindert einen neuerlichen Befall erfahrungsgemäss während 7 bis

15 Jahren. Es werden keine Chemikalien, wie zum Beispiel Chlor oder Abwändlungen davon (Javelwasser, Kaliumhypochlorit), eingesetzt.

SCHONENDE ANWENDUNG

Das Mittel wird von Moosfrei schonend aufgesprüht. Bewusst verwendet das Unternehmen keine Hochdruckreiniger, da der hohe Wasserdruck die Fassadenstruktur beschädigen kann. Der Verputz und die Farbe werden durch den starken Wasserstrahl aufgeraut und porös; kleine Risse und mikroskopische Absplitterungen können entstehen. Dies wiederum begünstigt einen späteren Befall.

GELD SPAREN

Eine rechtzeitige Behandlung verhindert ein teures Sanieren der Fassade. Dank ausziehbaren Teleskop-Reinigungsanlagen und Hebebühnen benötigen die Profis kein Gerüst. Die Behandlung durch Moosfrei ist daher bis zu 90% günstiger als ein Neuanstrich.

HOHER NUTZEN

Die Vorteile von Moosfrei für Gebäudebesitzerinnen und -besitzer im Überblick:

- **Nachhaltig:** Die Fassade ist erfahrungsgemäss 7 bis 15 Jahre geschützt.
- **Effektiv:** Bekämpft sämtliche Algen, Moose, Flechten und Schimmel auf jeder Oberfläche.
- **Praktisch:** Die Behandlung ist kurz und verursacht weder Lärm noch Staub.
- **Kostengünstig:** Das Verfahren spart viel Geld.
- **Schonend:** Die Oberfläche – egal ob Verputz, Beton, Holz oder Metall – wird nicht in Mitleidenschaft gezogen
- **Bewährt:** Hunderte von Fassaden wurden erfolgreich in der ganzen Schweiz behandelt.

Sehen Sie sich das Video der Behandlung an:



WEITERE INFORMATIONEN:

MOOSFREI
Sonnenberg 42
6313 Menzingen
Tel. 041 531 22 33
info@moosfrei.ch
moosfrei.ch



VORHER 31.07.2020



NACHHER 08.03.2022



Bereits nach wenigen Monaten sind deutliche Unterschiede sichtbar (links vorher, rechts nachher).

Schimmelpilz-Befall – Unhygienisch und unschön

Sie lassen neue Wohnungen und neue Gebäude alt aussehen: Algen und Pilze hinterlassen unschöne und unhygienische Spuren. Die Ursachen dafür liegen unter anderem an der Bauweise, der Umgebung oder dem Verhalten der Bewohner.

Davor graut sowohl Mietern als auch Hauseigentümern: Schimmelpilz. Er sieht nicht nur schreckenserregend aus, er kann im Innenbereich eines Gebäudes auch gesundheitsschädliche Folgen für die Bewohner haben. Besonders bei immunschwachen Menschen und Allergikern können die Schimmelpilzsporen unter anderem zu Asthma, Infekten, Hautausschlägen oder sogar zu schweren Lungenerkrankungen führen. Hinzu kommen zum Teil sehr hohe Kosten bei der professionellen Sanierung eines Befalls. Weil das Thema aufwühlt und vor allem bei Hauseigentümern, Verwaltern und Mietern, aber auch bei Malern, Gipsern und Bauunternehmern für Diskussionen sorgt, veranstalten der Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung SPR Schweiz und der Schweizerische Maler- und Gipserunternehmer-Verband SMGV seit 2014 jedes zweite Jahr eine Schimmelpilz-Tagung (siehe Kasten). Dass die Tagung jeweils bis auf den letzten Platz ausgebucht ist, zeigt, wie sehr das Thema bewegt.

SCHIMMELPILZTAGUNG 2022

Am 9. Juni 2022 findet in Winterthur, Kirchgemeindehaus Liebestrasse die vierte Schimmelpilztagung statt. Der Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung SPR Schweiz und der Schweizerische Maler- und Gipserunternehmer-Verband SMGV informieren über Ursachen und Folgen von Schimmelpilzbefall und zeigten Lösungswege zur vorschriftsgemässen Sanierung auf.

Melden Sie sich heute noch an unter:
<https://www.smgv.ch/Schimmelpilztagung>

ENERGIEPOLITIK BEGÜNSTIGT SCHIMMELPILZ

Damit sich ein Schimmelpilzbefall entwickeln kann, braucht es ein feuchtes Klima, einen geeigneten Nährboden und vorhandene Sporen. Während Gebäude früher oftmals mit schlechter Dämmung zu kämpfen hatten, wird ihnen heute die aktuelle Energiepolitik zum Verhängnis: Sie

verlangt, dass Gebäude gut gedämmt und so Wärmeverluste begrenzt werden, was zur Folge hat, dass in den neuen luftdichten Gebäuden oft schimmelpilzfreundliche Klimatas herrschen. Vor allem beim Einsatz von hochwärmedämmenden Fenstern und Haustüren kann kaum Luftfeuchtigkeit nach aussen entweichen. Häufig kann nicht einmal häufiges Stosslüften Abhilfe schaffen. «Besonders prekär wird die Situation, wenn die Bewohner in den Wohnräumen Sport machen, Wäsche trocknen oder oft duschen oder baden und so die Luftfeuchtigkeit noch mehr in die Höhe treiben», erklärt Prof. Roger Blaser Zürcher, Präsident und Gründungsmitglied von SPR Schweiz. Vor allem im Winter, wenn sich die Temperatur im Innern des Gebäudes stark von der Aussentemperatur unterscheidet, kondensiert die Feuchtigkeit an energetischen Schwachstellen, sogenannten Wärmebrücken, und bietet für Sporen den perfekten Nährboden.

VOM REGEN IN DIE TRAUFE

Eine verstärkte Aussendämmung kann dem entgegenwirken. Die Aussenwand kühlt im Innenbereich weniger ab, wodurch weniger Feuchtigkeit kondensiert. Bei einer stärkeren Dämmung verschiebt sich das Problem allerdings nach aussen. Die verstärkte Dämmung führt dazu, dass die Wärme des Innenraums nicht bis zur Aussenseite der Wand

dringen kann. So kommt es an der Hausfassade schliesslich zur Kondensation von Feuchtigkeit, was nicht nur Pilzbefall, sondern auch den Algenwachstum begünstigt. Algen treten an Fassaden sogar noch häufiger auf als Pilze. Sie können überall entstehen, wo Feuchtigkeit auftritt. «Zwei Drittel der Flecken werden von Algen verursacht, der Rest sind Schimmel- oder andere Pilze», schätzt Prof. Roger Blaser Zürcher. Welcher der beiden Übeltäter sich an der Fassade niedergelassen hat, kann einfach bestimmt werden: Algen sind an den grünen Schlieren zu erkennen, während Schimmelpilz grau bleibt, auch wenn man ihn zwischen den Fingern verreibt. Ob Algen oder Schimmelpilz – sie sorgen für unschöne Flecken auf der Fassade. Zwar führen sie kaum zu Gebäude- oder Gesundheitsschäden, doch das Erscheinungsbild des Hauses leidet. Im schlimmsten Fall lassen sich potenzielle Mieter durch die ungepflegt aussehenden Aussenwände abschrecken.

AUF DER SCHATTENSEITE

Neben ungünstiger Dämmung gibt es viele weitere Umstände, die zu Algen- oder Schimmelpilzbefall führen können. Besonders gefährdet sind nach Norden orientierte Fassaden, da sie im Schatten liegen und kaum von der Sonne aufgewärmt und abgetrocknet werden. Auch der Schattenwurf eines Baumes kann zu feuchten Stellen



am Haus führen. Für punktuellen Befall sind vielfach zu kurze Tropfkanten, verstopfte Wasserrinnen oder Spritzwasser beim Sockel des Gebäudes verantwortlich. Wenn sich oberhalb der Fenster Schimmel festsetzt, kommt das in der Regel von der häufigen Kippstellung der Fenster im Winter. Die warme und feuchte Luft entweicht aus dem Gebäude, worauf die Feuchtigkeit über dem Fenster kondensiert.

URSACHE BEHEBEN, FASSADE SCHÜTZEN

Ob Algen- oder Schimmelpilzbefall, beides lässt sich mit denselben Mitteln bekämpfen. Prof. Roger Blaser Zürcher rät davon ab, den Befall eigenhändig zu entfernen: «Oft sind die Probleme an äusseren Oberflächen bauphysikalisch begründet und bedürfen einer entsprechenden baulichen Korrekturmassnahme.»



Auf Biozide in Fassadenfarbe und -Putz sollte jedoch verzichtet werden. «Die Chemikalien sind nach etwa 5 Jahren ausgewaschen und können dann zur Gefahr für die Umwelt werden», so Prof. Roger Blaser Zürcher. Auch das Eawag, das Wasserforschungsinstitut des ETH-Bereichs, warnt in einem Factsheet vor der übermässigen Verwendung von Bioziden. Vor allem im Fassadenabwasser von neu erstellten, wärmegeprägten Häusern sind die Biozidkonzentrationen hoch, häufig über der Schwellenkonzentration für eine Wirkung auf Wasserorganismen.

SPR UND SMGV SETZEN AUF AUFKLÄRUNG

Falls es zu einer aufwendigen Reinigung oder gar einer Sanierung kommt, stellt sich die Frage, wer für die Kosten aufkommt. Wenn ein Mieter für den Befall im Innenbereich verantwortlich ist, muss er die Kosten unter Umständen auf sich nehmen. Im Bereich der Fassade ist vor allem der Pilz- oder Algenbefall oberhalb von Fenstern auf den Bewohner zurückzuführen. Durch unsachgemässes Lüften, nämlich die dauerhafte Kippstellung der Fenster, kann die Feuchtigkeit aus dem Innern des Gebäudes entweichen und über den Fenstern kondensieren. In den meisten Fällen ist der Verursacher jedoch schwer auszumachen.



WEITERFÜHRENDE LINKS:

- <https://www.smgv.ch/Schimmelpilztagung>
- www.sprschweiz.ch

Handläufe retten Leben!



Handlauf und Stützen aus Alu im selben Dekor



Sicherheit auch bei wenigen Stufen zur Haustür

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden; mit Handläufen von Flexo lässt sich das vermeiden.

Die weit verbreitete Meinung, dass Opfer bei einem Treppensturz meist selber schuld sind, wurde mittels einer Analyse der suva zur Treppensturz-Kampagne ausdrücklich widerlegt. Bei Stürzen auf Glatteis oder Schnee weiss man, dass der Hausbesitzer oder Verwalter oftmals mithaftet. Bei Stürzen auf oder von Treppen vermutet man, dass der Nutzer bzw. das Opfer selber verantwortlich sei. Dabei sind fatale Treppenstürze durchaus vermeidbar, wenn die vorgeschriebenen Auflagen von allen erfüllt würden. Millionenbeiträge bei der suva, der bfu, den Versicherungen und Krankenkassen könnten eingespart werden.

FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe- am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass

Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen – oftmals auch beidseitig – Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die suva, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht).

Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den



Wandseitiger Handlauf, wo die Stufen breiter sind

Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch

oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH
Hauptstrasse 70, 8546 Islikon
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch

GreenIntelligenz: Retrofit im Hallenbad

Nach 40 Betriebsjahren wurden im Hallenbad in Aander die im Monobloc eingebauten Radialventilatoren gegen moderne RadiPac (Bild 1) ausgetauscht. Hauptgrund: Kosteneinsparung, Betriebssicherheit und reale Kontrolle der Leistungsangaben. Dank der neuen Motoren werden nicht nur Kosten von 20 Prozent, sondern auch noch gesamt-haft Kosten und Emissionen dank intelligent vernetzten Komplettlösungen eingespart.

1982 wurde das Mineralbad der Schamser Heilbad Aander AG eröffnet. Das Wasser der Mineralquelle hat einen hohen Gehalt an Calcium, Magnesium und Sulfaten. Zur Desinfektion des Wassers wird Chlor eingesetzt. Seit der Eröffnung sorgt ein Monobloc für die richtige Luftqualität. Darin eingebaut waren zwei Radialventilatoren mit Keilriemenantrieb (Bild 2) und einem Fördervolumen von je 25 000 m³/h.

UMBAU IN BESTEHENDEM MBL-GEHÄUSE

Retrofitting von Ventilatoren lohnt sich, da neue EC-Ventilatoren wesentlich weniger Platz beanspruchen und dank intelligent vernetzten Komplettlösungen Energiekosten und Emissionen einsparen.



Bild 1: RadiPacs zur Bodenaufstellung (Würfelkonstruktion). Im Bild das RadiPac-Modell (Foto Aander), mit einer kathodischen Tauchlackierung (KTL), ideal geschützt gegen Chlordämpfe.



Bild 2: Vorher: Ventilator im Monobloc, Baujahr 1982. Fördervolumen 25 000 m³/h



Bild 3: Retrofit: Gleiches Gehäuse von 1982, neu mit EC-Ventilator RadiPac und eingebauten Druckwänden.

RETROFIT-VORTEILE AUF EINEN BLICK

RadiPac mit Resonanzerkennung:

- Längere Lebensdauer durch Zustandsüberwachung

Erweiterte Funktionalität:

- Einfache Zustandsüberwachung und Schwingungsanalyse
- Test-Hochlauf bei Inbetriebnahme
- Vorschlag zur Ausblendung kritischer Drehzahlbereiche

Intuitive Bedienung:

- Volle Kontrolle über alle Einstellungen und Aktivitäten
- Hard und Software aus einer Hand

Längere Lebensdauer und weniger Wartungskosten:

- Bereiche hoher Vibrationen werden automatisch vermieden
- Warnung bei permanenter Unwucht

Im Hallenbad Aander konnte aufgrund präziser Planung des Installateurs der Umbau während der jährlichen Schliessung des Bades durchgeführt werden. Da die Monobloc-Gehäuse unverändert blieben, konnte der Aufwand minimal gehalten werden. In den bisherigen räumlichen Verhältnissen fanden neu EC-Radialventilatoren des Typs RadiPac (Bild 3) mit energiesparenden EC-Motoren Platz. Dafür wurden Druckwände in die bestehenden Kammern eingebaut. Den Chlordämpfen begegnete man mit einer Ventilator-Variante mit kathodischer Tauchlackierung (KTL).

WEITERE INFORMATIONEN:

ebm-papst AG
CH-8156 Oberhasli
Tel.: 044 732 20 70
Mail: verkauf@ebmpapst.ch
www.ebmpapst.ch

ANZEIGE



Investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – mit einer Aus- und Weiterbildung der SVIT School!

Kurse und Seminare unter www.svit-school.ch

SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 1 Gigabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,2 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde

laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neuesten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suissedigital.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze
Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

«NeoVac E-Mobility»: Mobilität zukunftsfähig machen.

Clever Strom tanken: NeoVac bietet skalierbare Ladeinfrastrukturen mit integriertem dynamischem Lastmanagement und verbrauchsabhängiger Abrechnung für Mehrfamilienhäuser und Areale im halböffentlichen Bereich. Die Etablierung der Elektrofahrzeuge stellt Verwaltungen und Eigentümer vor neue Herausforderungen. Mieter und Stockwerkeigentümer fahren zunehmend Fahrzeuge mit elektrifiziertem Antrieb und fragen Lademöglichkeiten nach. NeoVac bietet zukunftsfähige Lösungen, die das Netz schonen und ein schnelles, sicheres Laden gewährleisten. Wir machen Ihre Immobilien bereit für die Mobilität von morgen.

SO FINDEN IMMOBILIEN ANSCHLUSS AN DIE E-MOBILITÄT

Mit «NeoVac E-Mobility» sind Mehrfamilienhäuser an ein hochmodernes System angeschlossen. Es lässt sich einfach und ohne viel Aufwand ausbauen, berücksichtigt den Lastgang des Gebäudes und beinhaltet ein verbrauchsabhängiges Abrechnungssystem. Die Komplettlösung für E-Mobility-Infrastrukturprojekte von NeoVac bietet alles aus einer Hand: Beratung, Planung, Ausführung, Betrieb und Verrechnung. Zudem ist NeoVac mit seinem schweizweiten Vertriebs- und Servicenetz im Bedarfsfall schnell vor Ort.

«NEOVAC E-MOBILITY» IST SKALIERBAR, DYNAMISCH UND CLEVER

«NeoVac E-Mobility» punktet mit seiner hohen Flexibilität. So können Eigentümer oder Verwaltungen mit ein oder zwei Ladestationen beginnen und je nach Bedarf die Infrastruktur zu einem späteren Zeitpunkt ergänzen. Eine nachträgliche Erweiterung erfolgt modular und ohne teuren Ausbau. Clever: Das integrierte dynamische Lastmanagement nutzt die bestehende Netzkapazität in optimaler Weise und verhindert eine Überlastung des Hausanschlusses. Die maximal benötigte Leistung wird dabei situativ auf die verschiedenen Ladestationen verteilt. Das verhindert teure Lastspitzen oder ein kostenintensiver Netzausbau.

«NeoVac E-Mobility» ist so ausgelegt, dass den Ladestationen jederzeit die maximale Leistung zur Verfügung steht. Zudem sind die Stationen untereinander vernetzt. Das Resultat sind schnellstmögliche Ladezyklen für alle handelsüblichen Elektrofahrzeuge.

EBENSO EINFACH WIE DAS LADEN DES ELEKTROMOBILS: DIE ABRECHNUNG

Ladebezüge werden automatisch über RFID-Karten oder die Smartphone-App «NeoVac myCharge» erfasst. Die App bietet Informationen über die einzelnen Ladestationen wie Ladetarif, Verfügbarkeit, die vorhandenen Steckertypen und die Ladegeschwindigkeit. Informationen zu aktuellen Ladungen werden dem Nutzer in Echtzeit dargestellt, wie bereits geladene Energie, aktuelle Ladeleistung, verbleibende Ladedauer und Kosten. Nach einmaliger Registrierung können Nutzer mit den gespeicherten Bezahlmöglichkeiten an öffentlichen Stationen im Partnernetz von NeoVac direkt



«NeoVac E-Mobility»: Die intelligente Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge garantiert maximale Leistung auf allen Ladestationen und ist jederzeit skalierbar.

laden und bezahlen. In privaten oder halböffentlichen Netzen kann die bezogene Energie direkt über die verbrauchsabhängige Energie- und Wasserkostenabrechnung (VEWA) von NeoVac abgerechnet werden.

Für reine E-Mobility-Bezüge erhalten Kunden einen übersichtlichen Verteilschlüssel mit den Ladestromkosten. Wer bei NeoVac

die Messung und Abrechnung von Energie und Wasser kombiniert, reduziert den Verwaltungsaufwand zusätzlich.

DIE ENERGIEEFFIZIENZ OPTIMIEREN

Mit den vielfältigen Kommunikationsmöglichkeiten und der Kopplung mit PV-Anlagen ist «NeoVac E-Mobility» bereits in der Zukunft angekommen. Das Zauberwort heisst Eigenverbrauchsoptimierung. Mit

diesem System lässt sich der Strombezug der Ladestationen in Abhängigkeit zur Solarstromproduktion, zum Batteriespeicher, zur Wärmepumpe oder zu anderen Verbrauchern steuern. Dieses kluge Energiemanagement erlaubt eine optimierte Energieeffizienz, was den Eigenverbrauch und somit die Wirtschaftlichkeit der Anlage merklich steigert.

Immobilienbesitzer und Verwaltungen bieten ihren Nutzern mit der zusätzlichen App «NeoVac myEnergy» weiter einen smarten Helfer, der transparent den persönlichen Verbrauch ausweist und über den sie ihre Energiekostenrechnung direkt abrufen können. Mit Trends und Vergleichen wissen sie jederzeit, wie hoch ihr Verbrauch zum Beispiel im Vergleich zu anderen Mietparteien ist und erkennen auf einfache Weise ihr persönliches Sparpotenzial.



WEITERE INFORMATIONEN:

NeoVac ATA AG
www.neovac.ch/e-mobility

NeoVac

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

GTSM_Maggingen AG
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

ABLAUFENTSTOPFUNG



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

Rohrreinigung
 Kanal-TV
 Wartungsverträge
 Inliner-Rohrsanierung
 Lüftungsreinigung **rohrmax.ch**

Kostenlose Kontrolle
 Abwasser + Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
 Champs-Montants 10a
 2074 Marin

Luca Zucchetto
 Geschäftsführer
 079 796 85 97
 luca.zucchetto@keycom.ch
 Info@keycom.ch
 www.keycom.ch

BEWEISSICHERUNG



STEIGER BAUCONTROL AG
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
 mail@baucontrol.ch
 www.baucontrol.ch

Erschütterungs-
messungen Mitglied SIA / USIC

ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

Sicherheit steht an erster Stelle, wenn es um Strom geht. Die regional organisierten Spezialisten der Certum Sicherheit AG prüfen Elektroinstallationen und stellen die erforderlichen Sicherheitsnachweise aus.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8933 Diakon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugg/Gösgen AG, Frauenfeld, Frensdorf, Grenchen, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen

D. REICHMUTH GmbH

Hauswartungen im Zürcher Oberland und Winterthur, 24h-Service
 Treppenhausreinigung
 Gartenunterhalt
 Heizungsbetreuung
 Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
 Hauswart mit eidg. Fachausweis
 Rennweg 3, Postfach 214, 8320 Fehraltorf
 Natel 079 409 60 73
 Telefon 044 955 13 73
 www.reichmuth-hauswartungen.ch
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Aandarta
 Digital Property Management



ABACUS
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen
 T +41 43 205 13 13

Talgut-Zentrum 5
 CH-3063 Ittigen
 T +41 31 357 50 50

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



AXimmo

SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG
 Kempthpark 12
 8310 Kempththal

Tel. +41 58 871 94 11
 kontakt@axcept.ch
 aximmo.ch

AXEPT
LEISTUNG UND INNOVATION AUF HOHEM NEUWAU




ABACUS
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

BDO AG
 Schiffbaustrasse 2
 8031 Zürich
 www.bdo.ch/abacus

Tel. 044 444 35 55
 abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT



Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

Scout24 Schweiz AG
 ImmoScout24
 Industriestrasse 44, 3175 Flamatt
 Tel.: 031 744 21 11
 info@immoscout24.ch

IMMOBILIENSOFTWARE



extenso
 Erweitert Ihre Leistung.

eXtenso IT-Services AG
 Schaffhauserstrasse 110
 Postfach
 CH-8152 Glattbrugg
 Telefon 044 808 71 11
 Telefax 044 808 71 10
 Info@extenso.ch
 www.extenso.ch

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**
www.garaiio-rem.ch



GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 – garaiio-rem@garaiio.ch

IMMOMIG 

Software, Website & Portal

**Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk**

info@immomigsa.ch
0840 079 089
www.immomigag.ch




MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR Informatik AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel. 044 360 85 85
Fax 044 360 85 84
www.mor.ch, info@mor.ch

Quorum
Software 

Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch



**Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5**

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

ROHRSANIERUNGEN



LT Experten AG
Rohrinnensanierung
Firststrasse 25
8835 Feusisberg
info@LT-experten.ch
www.LT-experten.ch
Tel. 044 787 51 51

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG
Austrasse 38
8045 Zürich
24h-Pikett: 044 241 33 33
www.ratex.ch
info@ratex.ch

PlageX [®]

professionelle Schädlingsbekämpfung

- Ameisen
- Silberfischchen
- Schaben
- Motten
- Nager
- Wespen
- Spinnen
- Und vieles mehr ...


HAUPTNIEDERLASSUNG
Floraweg 6
8810 Horgen
T: 044 725 36 36
H: 079 725 36 36


ZWEIGNIEDERLASSUNG
Max-Högger-Strasse 6
8048 Zürich
T: 044 552 38 36
H: 079 725 36 36

www.plagex.ch
info@plagex.ch

Unser Grundsatz:
**So wenig wie möglich
aber so viel wie nötig**

SPIELPLATZGERÄTE

bimbo
macht spass 



Cooler Spielplätze
Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

HINNEN Spielplatzgeräte AG
T 041 672 91 11 - bimbo.ch

GTSM_Maggingen AG
Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossackerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

5502 Hunzenschwil +41 62 777 04 04
8953 Dietikon +41 43 322 40 00
6048 Horw +41 41 340 70 70
4800 Zofingen +41 62 285 90 95
4132 Muttenz +41 61 461 16 00

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockag AG
Silberstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockag.ch
www.trockag.ch

SVIT Schweiz
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
T 044 434 78 88
Fax 044 434 78 99
www.svit.ch

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Andreas Ingold,
Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich,
andreas.ingold@livit.ch

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchen-**

entwicklung: Michel Molinari,
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

**Vizepräsident, Vertretung lateinische
Schweiz & Ressort Bildung:**

Jean-Jacques Morard, de Rham SA,
Av. Mon-Repos 14, 1005 Lausanne,
jean-jacques.morard@derham.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Bategay Dürr AG,
Heuberg 7, 4001 Basel,
andreas.duerr@bdlegal.ch

Ressort Finanzen:

Peter Weber, Buchhaltungs AG,
Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil,
peter.weber@buchhaltungs-ag.ch

CEO SVIT Schweiz:

Marcel Hug, SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
mh@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
ic@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032,
4001 Basel, T 061 225 03 03,
info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT-STANDESGERICHT

Sekretariat: SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
T 044 434 78 88, info@svit.ch

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

Sekretariat: Stephanie Müller
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau,
T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Tanja Molinari, Aeschenvor-
stadt 55, 4051 Basel,
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern,
Murtenstrasse 18, Postfach,
3203 Mühleberg-Bern
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger,
Berger Immobilien Treuhand AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach 100,
7001 Chur, T 081 257 00 05,
svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch

Drucksachenversand: Urs Kramer,
Kramer Immobilien Management GmbH
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 95
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat ad interim:
Geschäftsstelle SVIT Schweiz
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
T 062 212 32 88, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta,
Via Carvina 3, 6807 Taverner
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle:
Nicole Kirch, Kasernenplatz 1,
6003 Luzern, T 041 508 20 18,
nicole.kirch@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdtstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
svit-zuerich@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:
rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 06, info@bek.ch
www.bewertungsexperte.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 05, info@fkstwe.ch
www.fkstwe.ch

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 07, info@kub.ch
www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich,
T 044 521 02 08, welcome@smk.ch
www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 04, info@kammer-fm.ch
www.kammer-fm.ch

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
23./24.06.22 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

**Aufgrund der Covidpandemie wur-
den zahlreiche Anlässe abgesagt
oder verschoben. Bitte konsultieren
Sie die Webseite der betreffenden
SVIT-Mitgliederorganisation.**

SVIT AARGAU

21.04.22 SVIT Frühstück

SVIT BASEL

02.05.22 Generalversammlung
09.12.22 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

12.05.22 Frühjahrsanlass,
Sigriswil
15.06.22 ImmoAusblick
UBS AG, Ittigen
17.06.22 Powermeeting Biel-
Seeland, Biel

SVIT GRAUBÜNDEN

17.05.22 Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

02.05.22 Generalversammlung
16.08.22 Mitglieder-
veranstaltung

SVIT ROMANDIE

28.04.22 REM Neuchâtel
12.05.22 Assemblée générale
et Soirée
27.09.22 Prix de l'immobilier
romand 2022
11.11.22 REM Fribourg

SVIT SOLOTHURN

20.05.22 Generalversammlung

SVIT TICINO

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

13.05.22 Generalversammlung
02.09.22 Sommerparty
27.10.22 Businesslunch

SVIT ZÜRICH

-

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

15.06.22 Swiss Valuation
Congress
20.09.22 Fachseminar
26.10.22 ERFA Zürich

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

14.06.22 Seminar Datenschut
29.09.22 STWE-Young Event
03.11.22 11. Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

03.05.22 73. Lunchgespräch
19.05.22 Generalversammlung
05.07.22 74. Lunchgespräch
06.09.22 KUB Focus
08.11.22 75. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

-

SVIT FM SCHWEIZ

05.05.22 Generalversammlung
01.06.22 FM Day 2022
24.11.22 Good Morning FM!



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3313
(WEMF 2020)
Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG
SVIT Verlag AG
Maneggstrasse 17
8041 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / verlag@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Rita Kurmann
Andreas Feurer

INSERATEVERWALTUNG UND -VERKAUF
Wincons AG
Margit Pfändler
Mario Lenz
Fischingerstrasse 66
8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
info@wincons.ch
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



***KAI FELMY**

Der Zeichner arbeitet seit vielen Jahren als freischaffender Cartoonist und zeichnet für zahlreiche Zeitschriften, Zeitungen und Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

imofix.io: Mieteranliegen und Reparaturmeldungen neu gedacht

Das Problem

Mieteranliegen annehmen und verarbeiten ist eine der zentralen Aufgaben im Immobilienmanagement. Lösungen von Handwerksbetrieben müssen schnell umgesetzt werden, sollen günstig und langlebig sein. Das ist oft einfacher gesagt als getan: Unklare Schadensmeldungen oder fehlende Informationen zu Aufträgen stehen bei Schreiner48 und anderen Betrieben an der Tagesordnung.

Die Knacknuss

Wie so oft im Leben ist alles ein Kommunikationsproblem. «Meldet zum Beispiel jemand ein kaputtes Fenster, kann alles Mögliche defekt sein, vom Glas über die Scharniere bis zum Rahmen», schildert Schreiner48 Gründer Markus Walser das Dilemma. Mieter sind Laien. Daraus resultieren unpräzise Meldungen und dementsprechend eine Kaskade von Rückfragen. Das führt zu unnötig hohen Reparaturkosten.

Die Lösung

Mit imofix.io wurde ein Problemlösetool für Immobilienprofis lanciert. Markus Walser war der Initiator dieser digitalen Arbeitsvorbereitung, die Mieterinnen und Mieter befähigt, ihre Schadensmeldungen auf handwerklich professionellem Niveau zu formulieren – mit Hilfe von über 2'500 Grafiken und in 10 Sprachen. Die Anliegen gelangen danach klar formuliert zur zuständigen Person in der Bewirtschaftung – inklusive Zeitschätzung, Materialbedarf und Kostendach.



«imofix.io soll einen echten messbaren Nutzen bieten. Wir alle verdienen unser Geld nicht nur mit der ausgeführten Arbeit, sondern auch damit, was wir auf dem Weg zum Kundenziel weglassen können. Und in diesem Prozess kann wirklich sehr viel eingespart werden – Zeit UND Geld!»

Markus Walser, Unternehmensführung Schreiner48

**3 Monate
kostenlos
testen!
→ imofix.io**

Als Immobilienverwaltung können Sie innerhalb von 5 Minuten ein Konto eröffnen, danach einen Reparatur-Meldebutton von imofix.io auf Ihrer Website verlinken und das Ganze 3 Monate kostenlos testen.

Das **neue Level** der digitalen Vermarktung



- ✓ **Maximale Flexibilität**
mit einer unbegrenzten Zahl von Inseraten
- ✓ **Optimierte Vermarktung**
mit neuen Features aus dem ImmoScout24-Ökosystem



**Melden Sie sich jetzt,
gerne beraten wir Sie.**

immoscout24.ch/de/insertionspakete

IMMO

SCOUT 24